КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(16) 2019

Запоріжжя

2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Гальцова Ольга Леонідівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).*

Члени редакційної колегії:

Бондаренко Світлана Анатоліївна *– доктор економічних наук (старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України).*

Виговська Валентина Вікторівна *– доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету «Чернігівська політехніка»).*

Козирєва Олена Вадимівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Національного фармацевтичного університету).*

Мінакова Світлана Михайлівна *– доктор економічних наук, професор (головний науковий співробітник відділу макроекономіки та державного управління Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).*

Нєнно Ірина Михайлівна *– доктор економічних наук, доцент (професор кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

Новікова Марина Миколаївна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова).*

Ткач Вікторія Олександрівна *– доктор економічних наук, доцент (професор кафедри міжнародного туризму, готельно-ресторанного бізнесу та мовної підготовки Університету імені Альфреда Нобеля).*

Трохимець Олена Іванівна *– доктор економічних наук, професор (професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).*

Шмиголь Надія Миколаївна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету).*

Шульц Світлана Леонідівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»).*

Якименко-Терещенко Наталія Василівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»).*

Ян Польцин *– доктор економічних наук, професор (Державна вища школа імені Станіслава Сташица в м. Піла, Польща).*

Електронна сторінка видання – http://pev.kpu.zp.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 10 травня 2017 № 693 (Додаток 7)

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Класичного приватного університету**
(Протокол № 2 від 28 жовтня 2019 р.)

ISSN (Online): 2522-4263

© Класичний приватний університет, 2019

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.35
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-1

Дячек В.В.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

Diachek Vitalii
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Karazin Business School, V.N. Karazin Kharkiv National University

ВПЛИВ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF WORLD INTEGRATION PROCESSES AND EUROINTEGRATION ON THE DEVELOPMENT OF THE AUTOMOBILE MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У системі зовнішньополітичних пріоритетів України європейська інтеграція посідає особливе місце. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. В цьому контексті в статті роздивляються особливості розвитку автомобільного ринку України. У статті сформульовано основні рекомендації, надані автомобільним вітчизняним салонам. Вітчизняний ринок постійно змінюється, як і сам покупець. Відзначається зростання на автомобільному ринку не нових іномарок. Вони сильно тіснять ринок нових автомобілів, особливо бюджетний сегмент. Також відбувається зростання попиту на вантажні та вантажопасажирські транспортні засоби.

Ключові слова: євроінтеграція, автомобільний ринок, товарообіг, імпорт, експорт.

АННОТАЦИЯ

В системе внешнеполитических приоритетов Украины европейская интеграция занимает особое место. Для Украины европейская интеграция – это путь модернизации экономики, преодоления технологической отсталости, привлечение иностранных инвестиций и новейших технологий, создание новых рабочих мест, повышение конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя, выход на мировые рынки, прежде всего на рынок ЕС. В этом контексте в статье рассматривают особенности развития автомобильного рынка Украины. В статье сформулированы основные рекомендации, предоставленные автомобильным отечественным салонам. Отечественный рынок постоянно меняется, как и сам покупатель. Отмечается рост автомобильный рынке не новых иномарок. Они сильно теснят рынок новых автомобилей, особенно бюджетный сегмент. Также отмечается рост спроса на грузовые и грузопассажирские транспортные средства.

Ключевые слова: евроинтеграция, автомобильный рынок, товарооборот, импорт, экспорт.

ANNOTATION

The article is a scientific study devoted to the study and analysis of the impact of European integration processes on the development of the automotive market of Ukraine and abroad. The article provides a statistical analysis of the turnover of cars, motorcycles and other goods, equated to them. Introduction and analysis of the main trends, the study of which can improve the current state of the Ukrainian automobile market. To ensure the sustainability of their business, domestic car dealers are forced to develop new models of profit. Structure studies Western passenger car market indicates on significant differences from the Ukrainian market. Domestic car dealers should not only concentrate their efforts on selling new cars, but also pay attention to the secondary market cars, car service and more related services. This will broaden the revenue base and provide long-term sustainability business. If we do not focus on macroeconomic indicators of economic development of Ukraine, then we can state that the domestic car market still has many prerequisites for growth. In addition to the purchasing power, economic realities and corresponding consumer expectations, the state of the fleet and the number of cars per 1000 people should be taken into account. Just for the latest indicators are the domestic market the prospects of being a true "Klondike" for many car manufacturers. It is worth noting that more and more is developing the secondary car market. Consequently, consumers prefer premium and average cars segments of well-known manufacturers in the secondary market, instead of buying new cars from low price segment. The car market is experiencing today not the best of times. The vast majority of cars exported from other countries, which is negatively reflected in the balance of payments of Ukraine. At the same time, the secondary car market is developing in Ukraine, bringing it closer in structure to western markets, where sales of used cars prevail. A civilized market for the sale of cars with mileage is emerging. Secondary market development gives allowing domestic car dealers to expand the service component of their business and increase their "sustainability" characteristics of cars, extending their life cycle and minimizing environmental loads.

Key words: European integration, automobile market, commodity circulation, import, export.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В контексті світових процесів глобалізації та консолідації, європейська інтеграція набуває особливої значущості для української спільноти. Разом з тим, відсутні дослідження, які б

в повному обсязі надавали інформацію щодо стану та перспектив розвитку автомобільного ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню автомобілебудування, світового автомобільного ринку присвячені праці таких вітчизняних вчених: Б.М. Данилишина, П.В. Пронози, Р.Р. Рифяка, Т.Ю. Ладуби, Н.Е. Бодрової, К.П. Булатова та інших. Щодо дослідників західноєвропейської спільноти з даного питання, то до них належать такі, як: А. Арато, Р. Дарендорф, Л. Колаковскі, Д. Коен, Л. Рестрепо, А. Селігмен.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість вітчизняних та закордонних наукових робіт присвячено дослідженню та аналізу впливу євроінтеграційних процесів на економіку та політику України. Разом з тим, майже не розглядається автомобільний ринок України в контексті вищезазначених явищ.

Формулювання цілей статті. Ціллю статті є дослідження та аналіз впливу світових інтеграційних процесів на вітчизняний автомобільний ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб більш докладно розглянути особливості функціонування автомобільного ринку в умовах європейської інтеграції, необхідно розглянути стан та структуру товарообігу за 1990-2016 роки.

З рисунка 1 видно, що з 1990 по 2008 р. структура роздрібного товарообороту змінювалася кардинально: деякий час товарооборот продовольчих товарів був більшим за товарооборот непродовольчих. Ситуація вирівнялася лише у 2008 р і залишається незмінною: приблизно 60% товарообороту займають непродовольчі товари і приблизно 40 – продовольчі. Незважаючи на це, 40% витрат на продовольчі товари – свідчить про невисокі статки населення, які вони витрачають на першочергові потреби – їжу. Що стосується індексу фізичного обсягу товарообороту, то він свідчить про кризові явища в країні, знижаючись з 2011 роки. А флуктуаційна тенденція з 2006 р. має різнопланový характер, у 2017 році намітилася тенденція до відновлення зростання, але рівень 2006 р. не досягнуто.

Базисні темпи зростання товарообігу автомобілів свідчать про нестабільну тенденцію, і можливо стверджувати, що у поточних цінах обсяг товарообігу 2017р. дорівнює обсягу 2007 р. Що стосується мотоциклів та товарів до них – то тут спостерігається зростання. Але для розуміння все ж не темпів зростання, а обсягу ринків проаналізуємо питому вагу цих товарів у загальному обсязі товарообороту в Україні. Але перш за все проаналізуємо характер цього ринку, тобто побажання клієнтів. Так, придбавши транспортний засіб, людина його експлуатує, і одним з показників є паливо, яке вона використовує. На рисунку 3 представлено базисні темпи зростання роздрібного товарообороту бензину моторного, дизельного пального та газу стисненого та скрапленого для автомобілів в Україні за 2006-2017 рр. З нього видно, що обсяги товарообігу дизельного пального зростають. Авжеж це можливо пояснити зростанням поточних цін, але якщо поглянути на

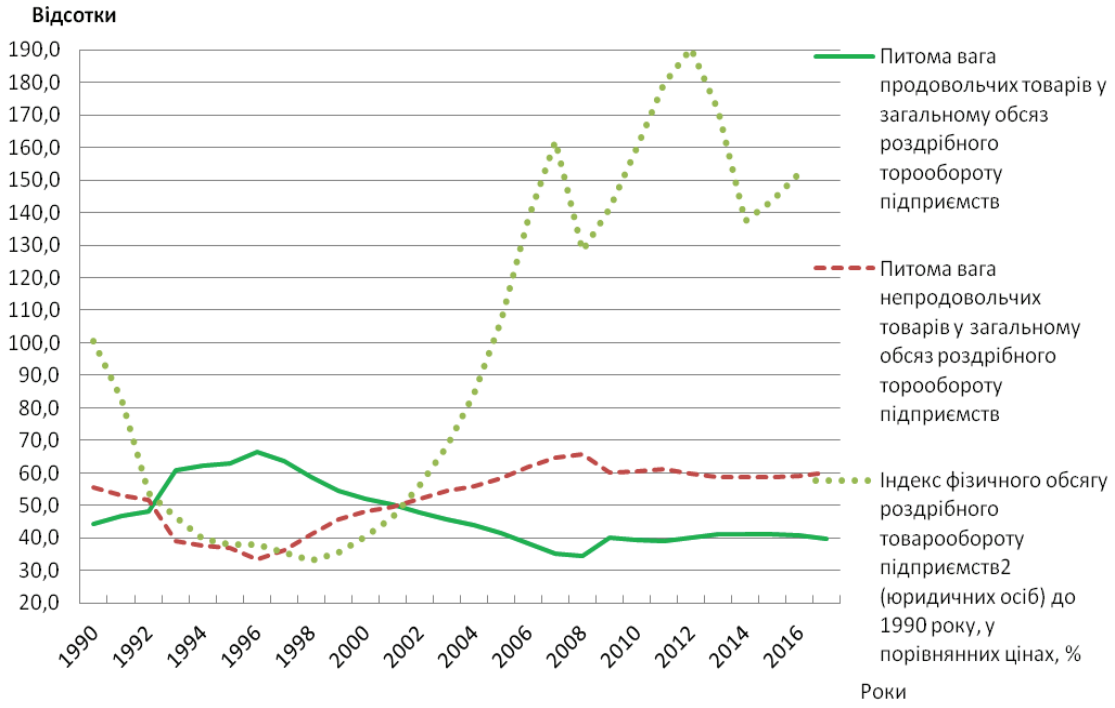

Рис. 1. Структура роздрібного товарообігу та індекс фізичного обсягу товарообороту підприємств до 1990 р. у порівнянних цінах, у %, за 1990-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за [1]

Рис. 2. Базисні темпи зростання товарообороту автомобілів, мотоциклів та товарів до них за 2006-2017рр., у %, 2005 р. – базисний

Джерело: побудовано автором за [1]

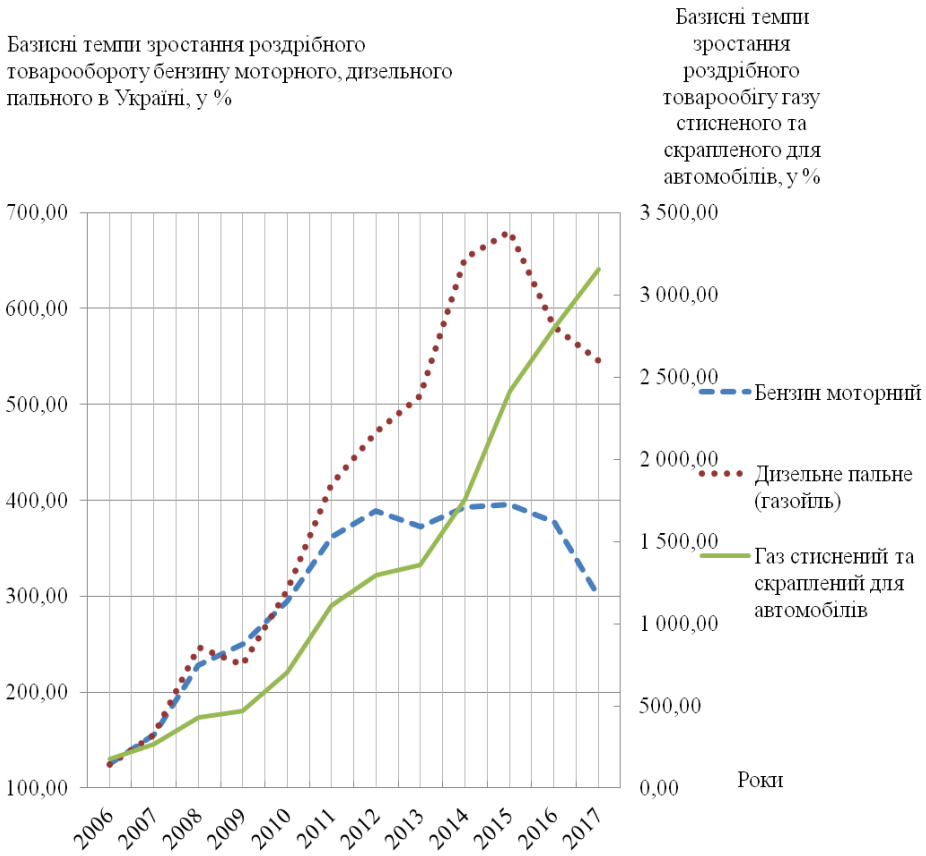

Рис. 3. Базисні темпи зростання роздрібного товарообороту бензину моторного, дизельного пального та газу стисненого та скрапленого для автомобілів в Україні за 2006-2017рр., у %, 2005 р. – базисний

Джерело: побудовано автором за [1]

темпи зростання бензину – ми бачимо падіння. І протилежну тенденцію ми бачимо на ринку газу – стрімке зростання за останнє десятиріччя. І це легко обґрунтувати, під час кризи в економіці доходи населення падають, тому автовласники «переходять» на газ, модернізуючи своє авто для його споживання. Аналогічно попереднім товарам проаналізуємо питому вагу товарообороту паливної групи товарів у загальному обсягу товарообороту підприємств України.

З рисунка 4 видно декілька тенденцій, зокрема підтверджується твердження, що з 2005 по 2007 рр. в Україні спостерігався бум на ринку авто, про що свідчить питома вага товарообороту майже 20% у 2007 р. З того часу питома вага автомобілів та товарів до них знизилася і не повернулася до рівня 2007 р. Питома вага мотоциклів – незначна. Що ж стосується ринка палива, то тут видні кардинальні зміни: питома вага дизелю не змінилася, тоді як питома вага бензину знижувалася на протязі всього обраного періоду, а газу – навпаки зростала. Що також підтверджує твердження про заміну одного виду палива іншим.

Товарний асортимент на українському ринку здебільшого формують імпортні бренди, тому розглянемо динаміку імпорт-експорту товарів в цілому на рисунку 5 та експорту-імпорту товарної групи 87 УКТ ЗЕД «Засоби наземного транспорту, крім залізничного», тис. дол. США, на рисунку 6.

З рисунка 5 видно, що протягом майже всього вибраного періоду імпорт більший від експорту. З 2008 р. спостерігаються коливання як у імпорті, так і у експорті.

З рисунка 6 видно, що імпорт вибраної групи товарів значно перевищує експорт, і якщо експорт фактично знижується на вибраному проміжку часу, то імпорт збільшується, хоча зростання нестабільне.

Базисні темпи зростання, які зображено на рисунку 7, надають більш конкретне уявлення про зростання цих показників з 2006 р. Тому що вже станом на 2006 р. імпорт перевищував експорт, і в останні роки спостерігається збільшення розриву 2015-2017 рр.

Для розроблення рекомендацій удосконалення системи планування проведено аналіз світових тенденцій продажу автомобілів. На рисунках 8-9 зображено динаміку продажу або реєстрації автомобілів обраних країн світу. З рис. 8 видно, що падіння обсягів на обраному проміжку часу відбувається в РФ та в Україні, що підтверджується показниками базисних темпів зростання продажу авто, які зображено на рисунку 10. Причому якщо в РФ обсяги

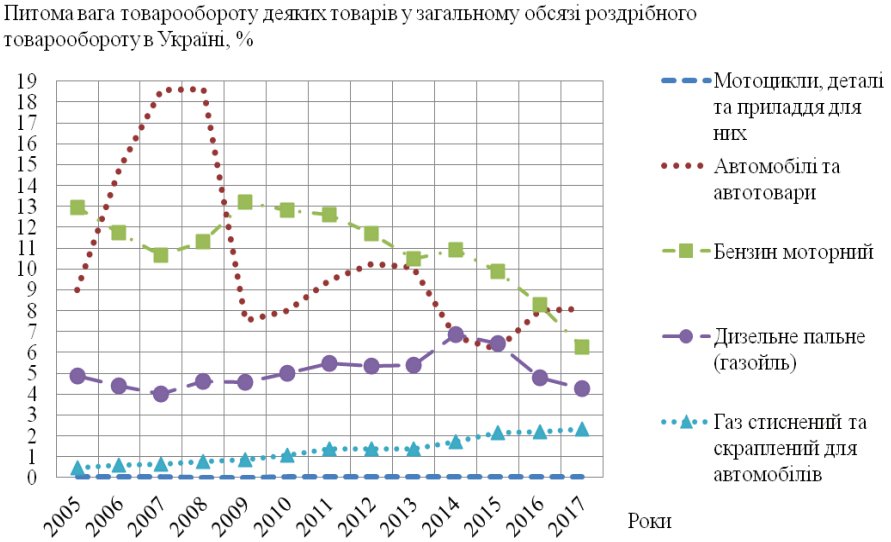

Рис. 4. Динаміка питомої ваги товарообороту деяких товарів у загальному обсязі роздрібного товарообороту в Україні за 2005-2017рр., %

Джерело: побудовано автором за [1]

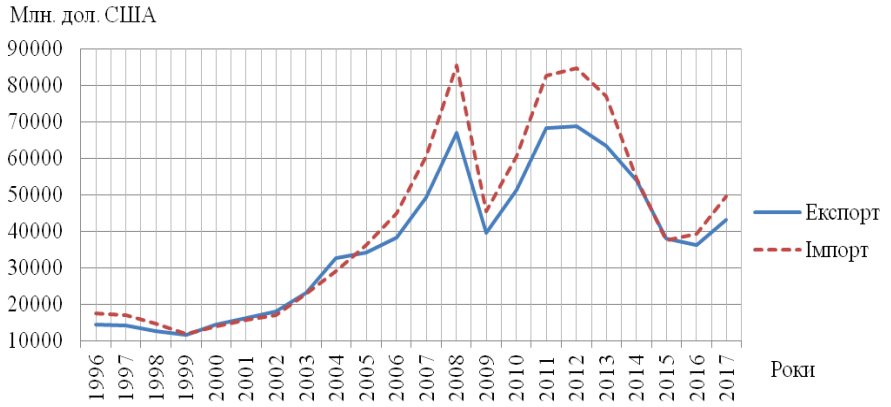

Рис. 5. Динаміка імпорту-експорту товарів загалом, млн. долл. США

Джерело: [1]

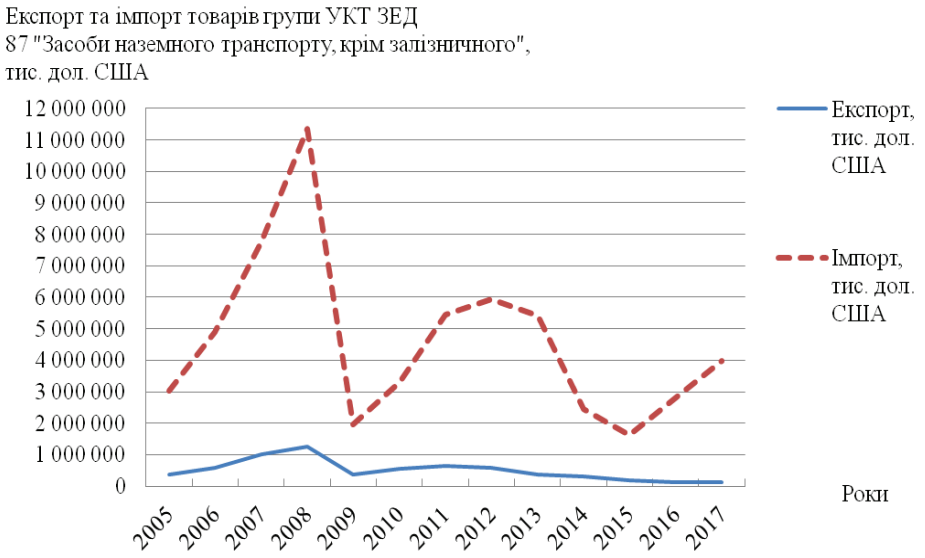

Рис. 6. Експорт та імпорт товарів групи УКТ ЗЕД 87 «Засоби наземного транспорту, крім залізничного» за 2005-2017 рр., тис. дол. США

Джерело: [1]

Рис. 7. Базисні темпи зростання експорту та імпорту товарів групи УКТ ЗЕД 87 «Засоби наземного транспорту, крім залізничного» за 2006-2017рр., тис. дол. США

Джерело: [1]

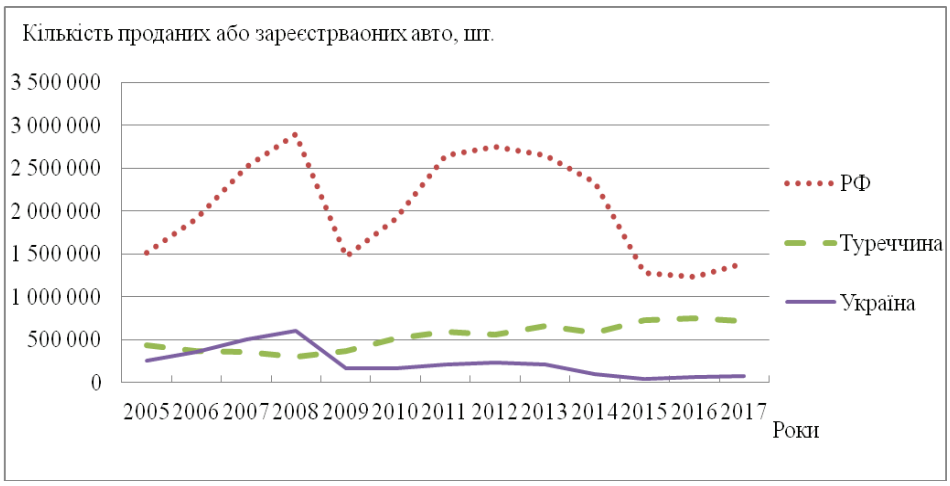

Рис. 8. Кількість проданих легкових автомобілів в Україні, Туреччині та РФ за 2005-2017 рр., шт.

Джерело: [2]

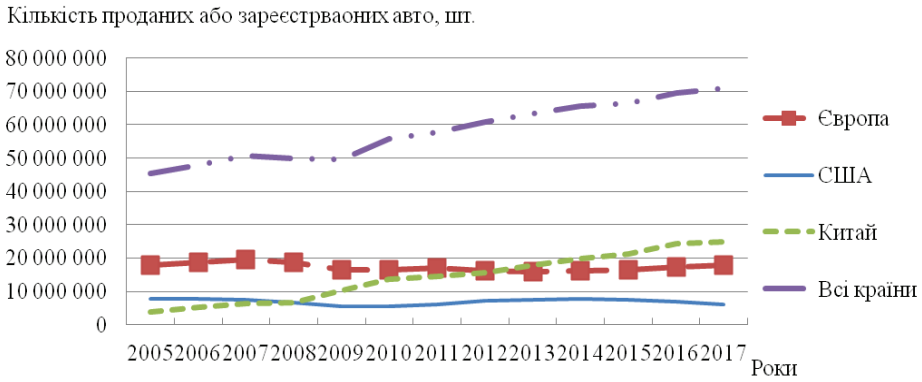

Рис. 9. Кількість проданих легкових автомобілів в Європі, США, Китаї та у світі за 2005-2017 рр., шт.
Джерело: [3]

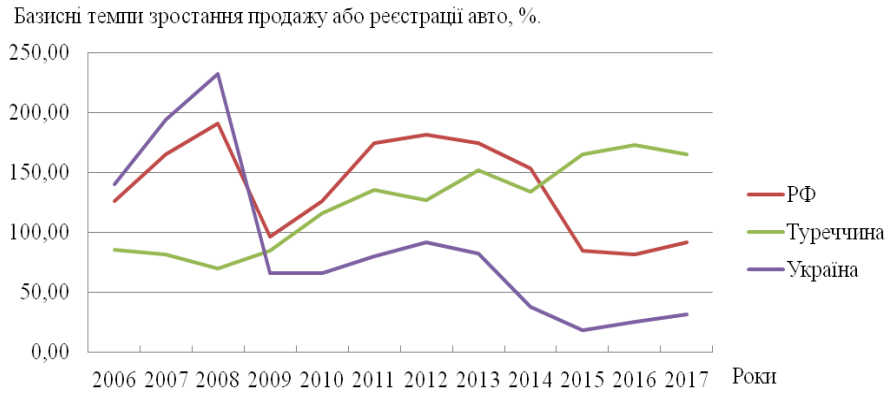

Рис. 10. Базисні темпи зростання продажу по перереєстрації авто в Україні, Туреччині та РФ за 2006-2017 рр., 2005 р. – базисний, у %

реалізації знизилися незначно, то в Україні обсяг знизився більш ніж удвічі. Обсяги реалізації авто в Туреччині зростають, базисні темпи зростання на 2017 р. становили більше 150%.

Що стосується динаміки продажів в Європі, то вона не дуже змінюється, як це показано на рисунку 9, що і підтверджується базисними темпами зростання (рис. 11). У США спостерігається певна волатильність продажів, що має вигляд синусоїди, що підтверджується базисними темпами зростання, і схоже, що продаж авто залежить від фази економічного циклу країни.

Щодо продажів авто у Китаї та у світі взагалі, то тут видна чітка тенденція до зростання. Так обсяги продажу в Китаї зросли приблизно у 6,5 разу, в цілому по світу обсяги виросли на 60%. З цього видно, що основними драйверами зростання є економіки, що розвиваються.

Продаж нових авто свідчить лише про перспективи продажу, для розуміння потенціалу

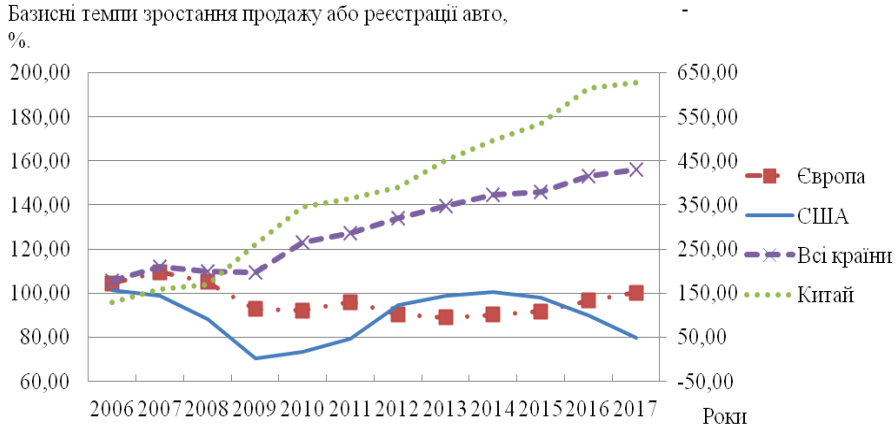

Рис. 11. Базисні темпи зростання продажу по перереєстрації авто у Європі, США, Китаї та у світі за 2006-2017 рр., 2005 р. – базисний, у %

Джерело: [2]

цього зростання розглянемо кількість наявних авто на 1000 жителів країни, яку представлено на рисунку 12 «Кількість автомобілів за вибраними країнами у світу в 2014 р., шт. на 1000 жителів». З нього видно, що найбільша кількість авто у США – 808 шт., в Європі майже вдвічі менше – 436 шт. В Україні цей показник дорівнює 204 шт. на тисячу жителів, в Китаї він є досить низьким – 107 шт., в цілому по світу показник становить 178 шт. Тож можливо стверджувати, що країни, що розвиваються, будуть наближатися за кількістю авто до рівня якщо не США, то Європи. Що підтверджується міжнародною асоціацією автовиробників.

Для аналізу ринку сервісних послуг, тобто послуг із ремонту та сервісного обслуговування, важливо розуміти кількість наявних авто. На рисунках 13-14 зображені базисні темпи зростання кількості наявних авто. Із рисунка 14 видна тенденція зростання, причому

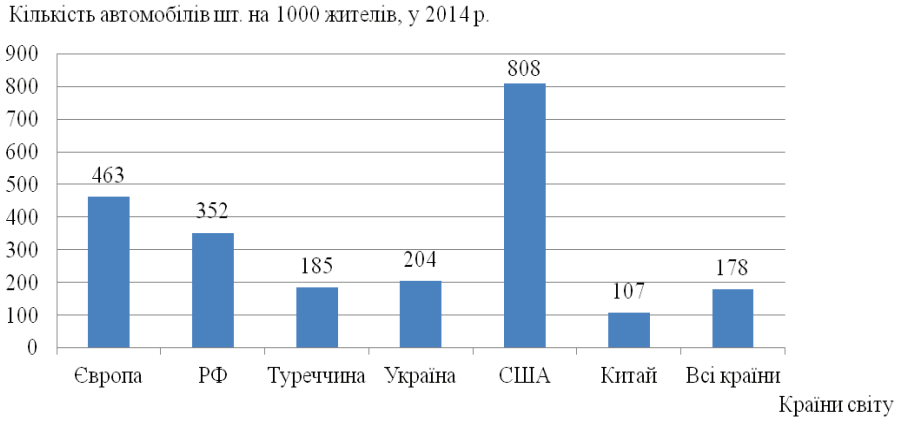

Рис. 12. Кількість автомобілів за вибраними країнами у світу в 2014 р., шт. на 1000 жителів

Джерело: [2]

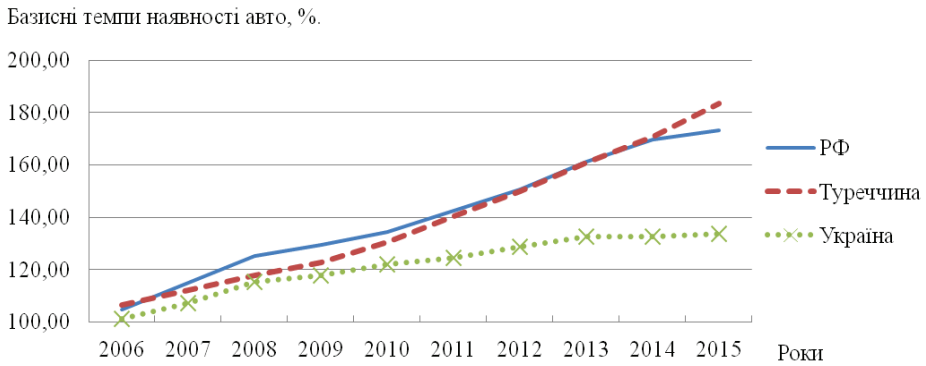

Рис. 13. Базисні темпи зростання наявності авто у РФ, Туреччині та Україні за 2006-2015 рр., у %, 2005р. – базисний

Джерело: [2]

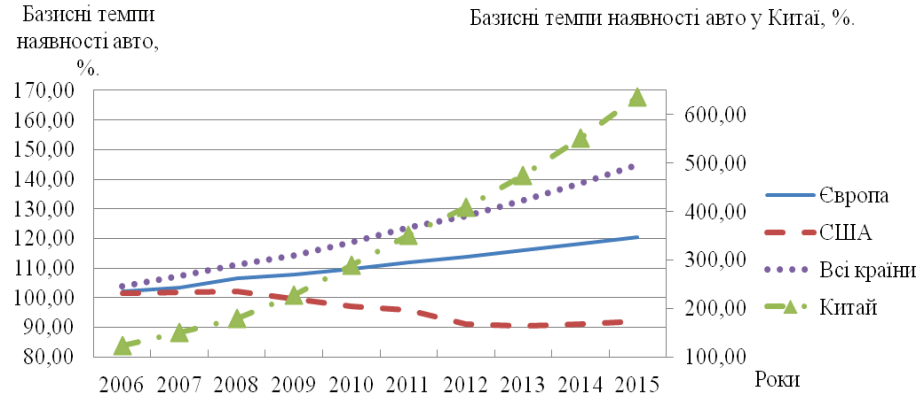

Рис. 14. Базисні темпи зростання наявності авто в Європі, США, Китаї та у світі взагалі за 2006-2015 рр., у %, 2005р. – базисний

Джерело: [2]

динаміка РФ та Туреччини схожа, в той час як кількість наявних авто в Україні зростає більш повільними темпами. Що стосується США, то кількість авто дещо знизилася і залишається приблизно на одному рівні з 2012 року. Кількість авто в Європі та у світі зростає відповідно на 20% та більше 40% відповідно, і знову ж таки драйвером зростання є країни, що розвиваються, тому що кількість авто у Китаї зростає відповідно до темпів зростання продажів – більше 6 разів. Це обґрунтовується низької базою старту у країнах, що розвиваються.

Розглянемо якісні тенденції розвитку автомобільного ринку світу. Загалом, світова автомобільна промисловість у кращому стані, ніж це було п'ять років тому, особливо в США, де прибутки відновилися після останньої економічної кризи, а в Китаї спостерігається постійний зріст. Ця ситуація, ймовірно, буде продовжуватись до 2020 року, а світовий прибуток для автомобільних виробників, як очікується, зростатиме майже на 50 відсотків за рік. Драйверами зростання будуть ринки, що розвиваються, в свою чергу, в США, Європі, Японії та Південній Кореї спостерігатимуться стагнації в плані зростання прибутку. Існує декілька ключових проблем, які провідні виробники автомобільної галузі повинні вирішити, щоб отримати певну частину майбутньої прибутковості [4].

1. По перше, одною з ключових проблем є складність та тиск витрат. Спостерігатиметься спільне використання платформ та багато та більше модульних систем, проте у той же час регуляторний тиск буде посилюватися, і ціни на встановлених ринках, ймовірно, будуть рівними.

2. Розходження ринків. Виробники повинні адаптуватися до змінюваних регіональних та сегментних моделей попиту та пропозиції щодо їх виробництва та постачання, ланцюжків поставок та портфелей товарних лінійок та адаптуватися до ринку, що пропонує нові можливості для зростання.

3. Цифрові вимоги. Споживачі хочуть більше підключення, зосередження на активній безпеці і легкості використання, і все частіше використовують цифрові джерела для здійснення покупок.

Перехідний індустріальний ландшафт є також важливим аспектом, адже Європа потребує реструктуризації та коригування своєї спроможності для кращого поєднання попиту; і конкуренція, що з'являється з Китаю. Щоб зафіксувати майбутнє зростання і збільшити прибуток не залежно від цих викликів – і пом'якшити ризики – автомобільні виробники не можуть просто перейти до своєї традиційної панелі інструментів. Їм потрібно переглянути і коректувати свої стратегічні пріоритети, розгортати відповідні інвестиції та ресурси, а також розробляти нові навички для виконання цих стратегічних цілей.

Запровадження жорсткіших правил щодо екологічних норм і стандартів безпеки підвищить витрати, а також підвищить складність, тому що ними потрібно управляти окремо від внутрішніх ринків. Це ускладнює виробництво, на що також впливає нові тенденції екологічності та невизначеність превалюючої технології.

Слід зазначити, що дослідження показують, що цифрові канали вже є основним інформаційним джерелом для клієнтів. Для багатьох наступним кроком можуть стати онлайн-покупки. Це може бути нагодою для виробників обладнання, але це теж означає потенційну загрозу конкуренції з мережевих магазинів і тиску на них існуючої дилерської структури. Зростаюча роль цифрового простору також стосується того, що споживачі хочуть поєднувати мобільність із спілкуванням. Це могло би бути можливістю для виробників автомобілів, але тільки якщо вони зможуть зрозуміти, як заробляти гроші та цьому бажанні.

Розглянемо тенденції післяпродажного сервісу.

Світовий автомобільний ринок післяпродажного обслуговування має поточну вартість бізнесу близько 800 мільярдів євро, і очікується, що вона зростатитеме на 3 відсотки на рік до приблизно 1200 мільярдів доларів до 2030 року [5].

Розглянемо, яким чином виробники можуть скористатися цими новими викликами та можливостями.

У 90-ті роки основні бренди побудували чотири або п'ять різних моделей від однієї платформи. Проте покупці автомобілів по всьому світу стають все більш і більш вимогливими. При цьому виробники мають шукати особливості регіону, продуктивність і стиль, а також брати до уваги елемент унікальності навіть у продуктах масового ринку, як спосіб диференціювання та підкреслення індивідуального смаку та статусу. Більшість автовиробників реагують на цей попит збільшенням кількості модифікацій, що підлягають націнкам, у порівнянні зі стандартними моделями. Нерідко виникають 20 або більше таких «модифікацій», оскільки компанії прагнуть отримувати прибуток від різних ринкових ніш. По суті, модифікації користуються загальними елементами, які не є споживчими елементами (наприклад, загальні основи корпусу, основні компоненти) для того, щоб зробити диференціацію споживчих рис рентабельною. У сегментах введення та вартості швидкість впровадження нових модифікації, швидше за все, буде на піку, а кількість нових моделей зменшиться.

Серед основних сучасних тенденцій можна зазначити, що автомобілі на дорозі оснащуються додатками для попередження небезпеки, службами інформації про дорожній рух, а також мають безліч інформаційно-розважальних функцій та все більш активних функцій безпеки. Доставка послуг через автомобіль – інтернет-радіо, можливості смартфонів, інформаційні та розважальні послуги, додатки щодо допомоги водіям, інформація про туризм

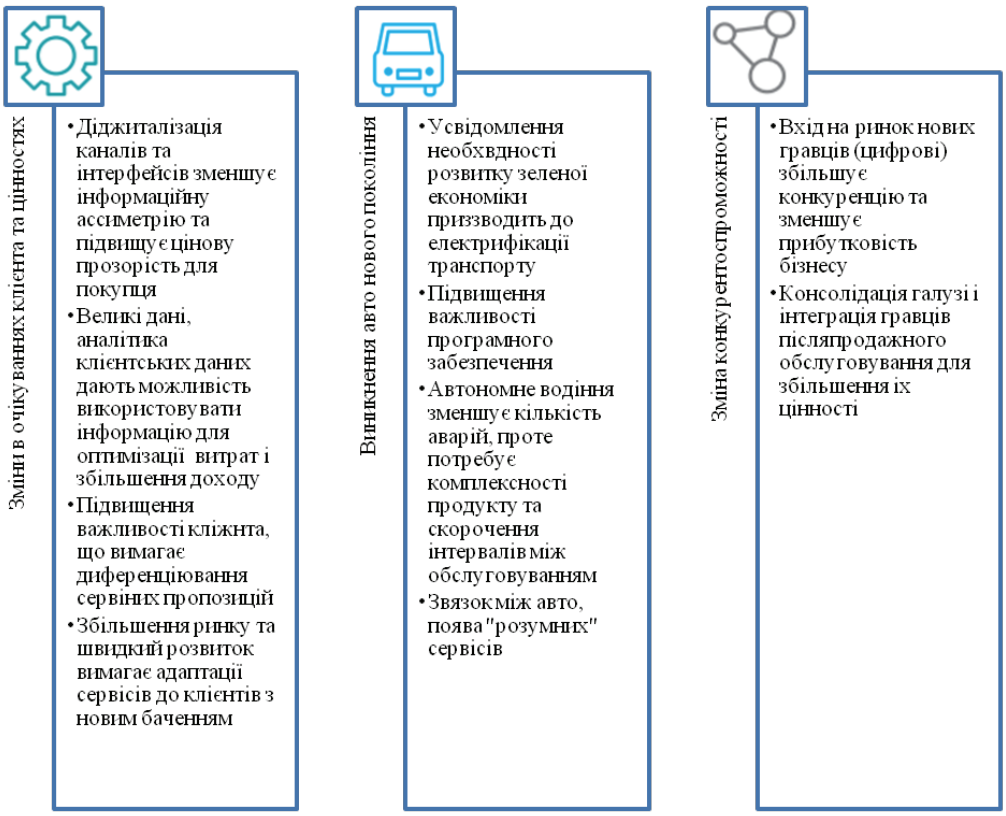

Рис. 15. Основні тенденції автомобільного післяпродажного обслуговування

Джерело: [4]

тощо – це перспективна сфера для майбутніх прибутків та диференціації. Таким чином, це створення нових технічних функцій для безпечного, комфортного та автономного водіння. Щоб досягти цього, виробникам обладнання доведеться керувати циклами розробки продуктів та послуг, таких як програмне забезпечення та інші технологічні оновлення. Вони також повинні будувати відносини з дочірніми компаніями, які створюють додатки, адаптовані до автомобіля. Враховуючи те, що власники автомобілів витрачають близько 50 хвилин на день у своїх автомобілях, існує реальна можливість заробляти гроші на надходження цифрових медіа та генерувати додаткові, високоприбуткові потоки доходів. Проте конкуренція буде інтенсивною, особливо якщо нові учасники з не автомобільної «цифрової арени» вийдуть на ринок. У кінцевому підсумку кінцеві споживачі будуть шукати додатки, які роблять водіння більш зручним та незмінним елементом їхньої повсякденної поведінки та способу життя. Цей простір все ще знаходиться на ранніх стадіях розроблення, як з точки зору перспектив технології/сервісних пропозицій, так і з точки зору домінуючих гравців. Тому наявні суб'єкти ринку мають певні переваги.

Щодо питання роздрібних продажів майбутнього. За допомогою декількох кліків потенційні покупці автомобілів вже можуть отримати доступ до величезної кількості інформації. У 2012 році 70 відсотків покупців назвали Інтернет основним джерелом збору інформації, заміни брошур, оголошень та звітів про випробування.

Акцентуємо увагу на інноваційні концепції роздрібної торгівлі, такі як центри роботи з брендами. У цьому питанні можуть допомогти високотехнологічні цифрові, персоналізовані інструменти візуалізації або магазини, які рекламують певний продукт. Такий розвиток потребує спільних інвестицій від дилерів та виробників обладнання та інтенсивної співпраці, щоб створити бездоганний досвід для клієнта в режимі чистого онлайнового та цифрового офлайн-каналу.

Висновки з дослідження. Для України найбільш актуальними викликами є прозорість продажів та ціноутворення.

Можна сформувати такі рекомендації щодо діяльності автосалонів України:

1. Формування пакетів після продажного гарантійного та післягарантійного сервісу. Обслуговування вживаних авто з пробігом та з інших регіонів.

2. Прозоре ціноутворення, формування цін на пакет послуг.

3. Акцентування уваги на формуванні лояльності споживачів, передбачаючи їх запити на обслуговування цифрових гаджетів, які входять у склад авто.

4. Актуалізація поставок товарів під замовника по системі «Just-in-Time» (точно в строк).

5. Використання цифрових технологій у комунікації з клієнтом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України, 2018. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 24.09.2019).
2. Entrance to new markets, 2015. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773.
3. Gomes C. Global Auto Report. URL: www.scotiabank.com (дата звернення: 24.09.2019).
4. The road to 2020 and beyond:What's driving the global automotive industry? URL: https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly /our-insights/the-road-to-2020-and-beyond-whats-driving-the-global-automotive-industry (дата звернення: 24.09.2019).
5. Ready for inspection – the automotive aftermarket in 2030. URL: https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Automotive%20and%20Assembly/Our%20Insights/Ready%20for%20inspection%20The%20automotive%20aftermarket%20in%202030/Ready-for-inspection-The-automotive-aftermarket-in-2030-vF.ashx (дата звернення: 24.09.2019).

REFERENCES:

1. Derzhavniy komitet statystyky Ukrainy (2018). URL: www.ukrstat.gov.ua.
2. Entrance to new markets, 2015. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773 (accessed 24.09.2019).
3. Gomes C. Global Auto Report. URL: www.scotiabank.com (accessed 24.09.2019).
4. The road to 2020 and beyond:What's driving the global automotive industry? URL: https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly /our-insights/the-road-to-2020-and-beyond-whats-driving-the-global-automotive-industry (accessed 24.09.2019).
5. Ready for inspection – the automotive aftermarket in 2030. URL: https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Automotive%20and%20Assembly/Our%20Insights/Ready%20for%20inspection%20The%20automotive%20aftermarket%20in%202030/Ready-for-inspection-The-automotive-aftermarket-in-2030-vF.ashx (accessed 24.09.2019).

УДК [339.1:634.7](100)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-2

Колокольчикова І.В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Полтавської державної аграрної академії

Kolokolchykova Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctoral Candidate
Poltava State Agrarian Academy

СЕГМЕНТУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

SEGMENTATION OF UKRAINIAN FRUIT AND BERRY PRODUCTS IN THE INTERNATIONAL MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність категорії «сегментування ринку» як процесу, виділено класичні підходи до принципів сегментування на національному рівні. Висвітлено основні напрями проникнення на світові ринки, які досліджували науковці. Доведено передумови розвитку міжнародного ринку, його перспектив. У процесі міжнародної сегментації ринку плодово-ягідної продукції вивчено досвід провідних вчених з цього питання, запропоновано концепцію міжнародного сегментування ринку плодів та ягід за відповідними блоками. Ця концепція разом з виділенням етапів включає блоки з обґрунтованим переліком показників оцінювання та змісту самого процесу сегментації. Проаналізовано сучасний стан розвитку експортно-імпортних операцій українських товаровиробників з міжнародним ринком фруктів та ягід, встановлено позитивні тенденції.

Ключові слова: сегмент, сегментація ринку, міжнародна сегментація, принципи сегментування, ринок плодово-ягідної продукції, експорт, імпорт.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность категории «сегментирование рынка» как процесса, выделены классические подходы к принципам сегментирования на национальном уровне. Выделены основные направления проникновения на мировые рынки, которые исследовали ученые. Доказано предпосылки развития международного рынка, его перспектив. В процессе международной сегментации рынка плодово-ягодной продукции изучен опыт ведущих ученых по этому вопросу, предложена концепция международного сегментирования рынка плодов и ягод по соответствующим блокам. Эта концепция наряду с выделением этапов включает блоки с обоснованным перечнем показателей оценивания и содержания самого процесса сегментации. Проанализировано современное состояние развития экспортно-импортных операций украинских товаропроизводителей с международным рынком фруктов и ягод, установлены положительные тенденции.

Ключевые слова: сегмент, сегментация рынка, международная сегментация, принципы сегментирования, рынок плодово-ягодной продукции, экспорт, импорт.

ANNOTATION

In the context of globalization of world markets, the formation of common approaches to the choice of the product by the consumer, the issues of expanding the boundaries of the national market of agricultural products become urgent. This also applies to the market of fruits and berries, which is now rapidly developing, increasing volumes. Ukrainian fruit market has all the prospects of successful functioning in the international market. The main methods of studying the process of segmentation of international fruit markets is a systematic and integrated approach to the stages of segmentation, taking into account the influence of all factors; monographic and statistical method for the analysis of export and import of fruits and berries in Ukraine 2018. The results of this study are the construction of the concept of segmentation of the international fruit market. The international segmentation process is divided into stages that create function blocks. At each stage, work is carried out to assess the host country's market. Thus, at the first level, the international business environment of the exporting country is assessed in the context of political, legal, economic, cultural, social and technological indicators of the country's development. The next step is to select the country or region for export. The last stage is connected with the process of segmentation. International segmentation at the last stage can be both spatial and technological. Spatial segmentation can be offered as: concentration of efforts on one segment; selective concentration; specialization in a particular market, product specialization, and full coverage of the market. Technological segmentation takes into account the characteristics and requirements for the production of fruits and berries: either international standards or organic production. Ukrainian producers are gradually moving to the requirements of international certification. The market of organic fruits is also growing; it has prospects and the appropriate legislative framework. The analysis of export import indicators in 2018 showed that the main exporters are Poland, Turkey and France. Among the food orientation-favorite today are nuts, citrus fruits and bananas.

Key words: segment, market segmentation, international segmentation, segmentation principles, fruit and berry market, export, import.

Постановка проблеми. Виробництво плодово-ягідної продукції в Україні останніми роками набуває швидких темпів. Разом з овочевою галуззю плодівництво стрімко розвивається, розширює межі власного сегменту, постійно оновлюючи товарний асортимент, додаючи нових сортів, а також набирає обертів органічний сектор виробництва. Завдяки якісним ґрунтам та природно-кліматичним умовам потенціал галузі зростає, з'являється ще більше можливостей розвитку та застосування новітніх технологій під час виробництва, перероблення та збуту. Щорічно збільшуються обсяги реалізації плодово-ягідної продукції вже не як сировини, а як продуктів переробки. Це обґрунтовується змінами вимог споживачів усього світу, іншими запитами щодо продукції. Саме це дає поштовх до змін, пошуку нових стратегій розвитку галузі та завоювання позицій на міжнародному ринку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є розгляд змісту процесу

сегментування міжнародних ринків плодово-ягідної продукції та розроблення більш універсального підходу до вибору критеріїв та показників сегментації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення концепції ринкового сегментування відбулось у 50-х роках, коли підприємці прагнули виділити свій продукт через індивідуальні якісні характеристики для конкретних покупців. Цей перехід від масового маркетингу до концентрованого та індивідуального слугував науковим розробленням щодо сегментації. Перші труди здійснив відомий економіст В. Сміт, який дав початок цьому науковому та практичному дослідженню [1, с. 34]. Вивченню процесу сегментування ринку та наданням характеристик кожного із сегментів займаються вчені протягом усіх століть. Цим питанням присвячені праці видатних зарубіжних учених, таких як В. Сміт, Ф. Котлер, Т. Амблер, Е. Райс, Дж. Траут, Л. Сімкін, Ю. Вінд, Ж.Ж. Ламбен, Д. Шенкао. Розробленню теоретичного понятійного апарату цих економічних категорій присвячені праці П. Саблука, В. Кудлай, В. Савицької, Т. Дудар, А. Старостиної, Ю. Осацької, Л. Титової, [2], О. Недбалюк, О. Ганзери, О. Куденко та інших науковців. Напрям дослідження міжнародних ринків та особливостей сегментації виділено в працях таких учених, як Л. Костюк [3], В. Козик [4], Л. Капранова [5].

Визначення категорій «сегментація ринку», «сегмент ринку» та «позиціювання» отримують додаткові доповнення та роз'яснення, однак основна сутність залишається незмінною. В науковій літературі визначено основні напрями сегментування ринку на національному рівні, а саме за географічним, соціально-демографічним, психографічним, поведінковим принципами поведінки покупця й споживача продукції. Аналізуючи наукові підходи до напрямів сегментування ринку, розуміємо, що існує універсальна класифікація, яка може бути використана для будь-якого ринку. Однак критерії оцінювання кожного принципу сегментування можуть постійно змінюватися та доповнюватися, можливим є кількісне оцінювання їх вагомості.

Загалом процес сегментування плодово-ягідного ринку повинен розглядатись у двох аспектах, таких як національний ринок та світовий ринок. Це обґрунтовується різними підходами до виділення цільових сегментів, потенційних споживачів та методів сегментування. Якщо внутрішнє сегментування на рівні держави більш уніфіковане, то до сегментування на міжнародному рівні необхідно підходити окремо. З виходом на міжнародну арену українських виробників плодів та ягід змінюються підходи до оцінювання ринків.

Так, Л. Костюк підкреслює, що в умовах глобалізації світової економіки, лібералізації міжнародної торгівлі та розширення СОТ Україна об'єктивно не може ізолюватися від міжнародної кооперації щодо формування світової продовольчої системи, а можливості, які відкриваються у зв'язку з цим, повинні максимально використовуватися в інтересах нашої держави. У зв'язку з цим великого значення набуває дослідження динаміки та кон'юнктури світового виробництва продовольства [3, с. 106-107]. В. Козик та Л. Капранова аналізують риси світового ринку, визнаючи, що світовий ринок характеризується такими основними рисами, як існування як категорія товарного виробництва, збуту своєї продукції, який вийшов за національні рамки; виявлення в міждержавному переміщенні товарів, що перебувають під дією не тільки внутрішнього, але й зовнішнього попиту та пропозиції; оптимізація використання чинників виробництва; виконання сануючої ролі під час вибракування з міжнародного обміну товарів, а також їх виробників, які не в змозі забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін. Виступаючи сферою міждержавного обміну товарами, міжнародний ринок чинить зворотний вплив на виробництво, показуючи йому, що, скільки й для кого потрібно виробляти. У цьому сенсі міжнародний ринок є первинним щодо виробника та центральною категорією міжнародної економіки [4; 5].

Підходи до сегментування міжнародного ринку плодово-ягідної продукції мають значні відмінні риси від сегментування на загальнодержавному рівні. Складність процесу обґрунтовується масштабами ринку, вибором його основних споживачів, а саме держав загалом, а не конкретних кінцевих покупців. Врахування вимог споживачів світових ринків відштовхується від загальних показників діяльності конкретної країни, конкретного регіону, тобто середовища міжнародного бізнесу. Підходів до міжнародного поділу ринку існує безліч. Так, Н. Мойсеєва пропонує чотирьохступеневу модель вибору ринку, де першим кроком є попередній вибір міжнародного сегменту за відповідними критеріями, другим – макросегментація, третім – модель виходу продукту з визначеного сегменту, четвертим – саме сегментування [6, с. 64]. Л. Капранова пропонує брати для сегментації міжнародного ринку такі загальні ознаки, як географічна (просторова), ресурсна (продуктова), елементна (технологічна).

На нашу думку, міжнародне сегментування на ринку плодово-ягідної продукції має проводитись у три етапи, де першим є оцінювання міжнародного середовища країн (або регіону), другим – вибір країни за оптимальними критеріями (показниками), третім – безпосереднє сам процес сегментування (рис. 1).

Концепція міжнародного сегментування ринку плодово-ягідної продукції включає взаємозв'язок трьох основних блоків, а саме блоку попереднього аналізу, блоку прийняття рішення про здійснення збутової діяльності та вибору присутності на одному зі світових ринків кран або регіону, блоку практичної реалізації

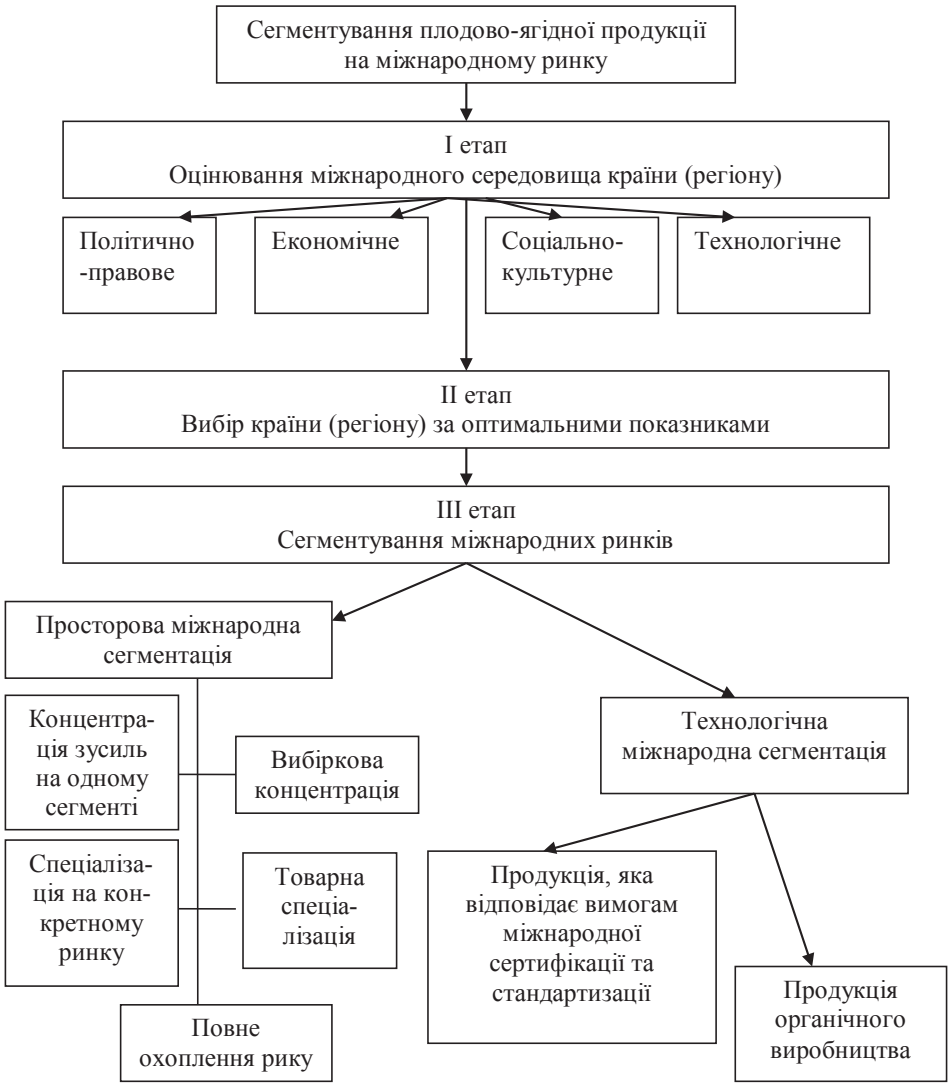

Рис. 1. Концепція міжнародного сегментування ринку плодово-ягідної продукції

самого процесу сегментування. Попередній аналіз міжнародного бізнес-середовища зводиться до оцінювання показників політико-правового, економічного, соціально-культурного та технологічного середовища країни, яка приймає. Після аналізу вибирається оптимальне співвідношення всіх необхідних показників. Останній етап сегментування представлено двома підходами, а саме просторовою міжнародною сегментацією та технологічною. Отже, під час виходу на міжнародні ринки український виробник може здійснювати торговельні операції або з конкретною країною, або з декількома країнами. Технологічна сегментація поділяється на два напрями, такі як реалізація продукції за міжнародними стандартами, реалізація органічної продукції. Ці напрями в Україні активно розвиваються й мають законодавче підґрунтя [7].

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі на ринку плодів та горіхів свідчить про те, що розміри експортних операцій у 2018 році становили 228 580 тис. дол., показник імпорту – 526 388 тис. дол. Перевищення експортних операцій у звітному році над імпортними складає 57%. В динаміці найкращими роками для здійснення експортної торгівлі були 2010-2012 роки та 2017-2018 роки. Найменші обсяги ввезення імпортної плодової продукції зафіксовано у 2015-2017 роках (табл. 1).

Якщо за параметри оцінювання взяти просторовий аспект, то в рейтинг 10 країн, куди здійснювався експорт у грошовому оцінюванні станом на 2014 та 2018 роки, можна включити такі країни. У 2014 році ними були Польща, Франція, Іран, Росія та Румунія. Питома вага експорту в ці країни складала більше 10% усієї структури експорту. У 2018 році такими країнами були Польща, маючи 17,4% від структури експорту, Туреччина, маючи близько 9%, Франція, відсоток експортного обігу якої не перевищував 7%. У 2014 році Україна експортувала фрукти у 10 країн, що склало 68,25% усього експорту, а у 2018 році цей показник становив 65,51% (табл. 2).

Товарна міжнародна сегментація дає можливість оцінити те, які плоди та ягоди найбільш популярні. Станом на 2018 рік ними є горіхи, цитрусові та банани.

Таблиця 1

Структура зовнішньої торгівлі на ринку плодів та горіхів України за 2010-2018 роках

Рік	Експорт		Імпорт	
	тис. дол. США	% до загального обсягу	тис. дол. США	% до загального обсягу
2018	228 580	0,48	526 388	0,92
2017	195 747	0,45	476 885	0,96
2016	148 222	0,41	476 179	1,21
2015	154 082	0,40	467 061	1,24
2014	148 247	0,27	800 594	1,47
2013	137 894,2	0,22	1 196 820,3	1,58
2012	197 717,9	0,29	1 087 871,8	1,31
2011	217 005,0	0,32	656 210,6	0,81
2010	208 400,9	0,41	708 451,1	1,17

Таблиця 2

Структура експорту плодово-ягідної продукції за основними країнами, тобто ринками збуту, за 2014 та 2018 роки

Ринки країн	2014 рік		Ринки країн	Експорт 2018 року	
	тис. дол. США	структура, %		тис. дол. США	структура, %
Польща	16,722	11,28	Польща	39,781	17,40
Франція	15,453	10,42	Туреччина	20,428	8,93
Іран, Ісламська республіка	12,611	8,51	Франція	15,664	6,85
Росія	10,977	7,40	Білорусь	13,797	6,03
Румунія	10,847	7,31	Греція	12,896	5,64
Італія	8,550	5,77	Нідерланди	11,150	4,88
Ірак	8,390	5,66	Італія	10,225	4,47
Туреччина	6,512	4,39	Німеччина	9,013	3,94
Нідерланди	5,871	3,96	Австрія	8,435	3,69
Німеччина	5,267	3,55	Литва	8,420	3,68
Всього	148,247	100,0	Всього	228,580	100,0

Висновки. На підставі проведеного комплексного дослідження процесу міжнародного сегментування ринку плодово-ягідної продукції встановлено, що міжнародний ринок щодо потенційних сегментів необхідно поділяти за іншими показниками. Виділяючи етапи проведення міжнародної сегментації ринку та формуючи їх у блоки з відповідними показниками підкреслюємо, що український товаровиробник орієнтується на кінцевого споживача у вигляді країни або регіону, що приймає. Частіше за все вибирається один або декілька продуктів, які поступають на ринки замовника. У першу трійку лідерів країн-експортерів 2018 року входять Польща, Туреччина та Франція, а розмір експорту у звітному році був рекордно високим, склавши 228 580 тис. дол. Це дає підстави говорити про наявність процесів динамічного розвитку присутності вітчизняних виробників на ринку плодово-ягідної продукції у світі, великих перспектив функціонування на цьому ринку, а також динамічність змін на ньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Забин Д., Бребах Г. Прицельный маркетинг. Новые правила привлечения и удержания клиентов / пер. с англ. Парал. тит. англ. Москва : Эксмо, 2006. 304 с.
2. Осацька Ю., Титова Л. Актуальні проблеми сегментування ринку та позиціювання товарів. *Агросвіт*. 2011. № 8. С. 29-33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2011_8_8 (дата звернення: 02.10.2019).
3. Костюк Л. Динаміка світового виробництва плодів і ягід. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 3 (69). С. 106-111. URL: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/727.pdf (дата звернення: 02.10.2019).
4. Козик В., Панкова Л., Даниленко Н. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 406 с.
5. Капранова Л. Теоретичні засади сегментування міжнародних ринків у системі світового господарства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. Т. 2. С. 159-164. URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle (дата звернення: 02.10.2019).
6. Моисеева Н. Международный маркетинг : учебное пособие. Москва : Центр экономики и маркетинга, 1998. 320 с.
7. Oleksenko R., Kolokolchykova I., Syzonenko O. Ukraine in the Context of the World Organic Production of Agricultural Products. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. Springer, Cham. P. 507-514. URL: https://www.springer.com/gp/book/9783030149178 (дата звернення: 04.10.2019).
8. Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry (дата звернення 02.10.2019).

REFERENCES:

1. Zabyn D. (2006) Prytselnyi marketynh. Novye pravyla pryvlechenyia y uderzhanyia klyentov, [Targeted marketing. New rules for attracting and retaining customers], Yeksmo (in Ukrainian).

2. Osatska Yu., Tytova L. (2011) Aktualni problemy sehmentuvannia rynku ta pozytsiiuvannia tovariv. [Actual problems of market segmentation and product positioning], Ahrosvit (in Ukrainian).
3. Kostiuk L. (2012) Dynamika svitovoho vyrobnytstva plodiv i yahid. [Dynamics of world production of fruits and berries], Zbirnyk naukovykh prats VNAU (in Ukrainian).
4. Kozyk V. (2008) Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny : navchalnyi posibnyk. [International economic relations : textbook], Znannia (in Ukrainian).
5. Kapranova L. (2011) Teoretychni zasady sehmentuvannia mizhnarodnykh rynkiv u systemi svitovoho hospodarstva. [Theoretical basis of segmentation of international markets in the world economy], Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti (in Ukrainian).
6. Moyseeva N. (1998) Mezhdunarodnyi marketynh : uchebnoe posobye. [International marketing : textbook], Tsentr ekonomyky y marketynha (in Ukrainian).
7. Oleksenko R., Kolokolchykova I., Syzonenko O. (2019) Ukraine in the Context of the World Organic Production of Agricultural Products. [Ukraine in the Context of the World Organic Production of Agricultural Products], Modern Development Paths of Agricultural Production. Springer, Cham (in English).
8. Trade statistics for international business development (in English).

УДК 339.543.36:656.614(477)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-3

Коновалов Ю.О.
науковий співробітник
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

Konovalov Yuriy
Researcher
Customs Research Center
Fiscal Policy Research Institute
State Fiscal Service University of Ukraine

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ КОНТЕЙНЕРІВ: ДОСВІД ЯПОНІЇ

CUSTOMS CONTROL OF TEMPORARY IMPORTS OF CONTAINERS: THE EXPERIENCE OF JAPAN

АНОТАЦІЯ

Використання контейнерів під час міжнародних перевезень передбачає здійснення митного контролю. Світова спільнота давно звиклася з думкою про те, що контейнери – це тара багаторазового використання, тому митне оформлення контейнерів повинно відбуватися за максимально спрощеною схемою. У статті досліджено досвід Японії у здійсненні митного контролю тимчасово ввезених контейнерів. Проведено аналіз законодавства Японії у сфері митного контролю тимчасового ввезення контейнерів, на основі чого зроблено висновки, що Японія максимально імплементує положення міжнародних конвенцій митного напряму, учасником яких вона є, до своїх нормативно-правових актів митного спрямування. Крім того, розглянуто передовий досвід використання системи обробки інформації про митне оформлення вантажів NACCS, яка діє за принципом єдиного вікна. Нині через цю систему можуть здійснюватися не тільки операції з митного оформлення, а й карантинні операції та банківські операції, і вона надалі розвивається як комплексна базова система торговельних операцій.

Ключові слова: митний контроль, контейнери, інформаційні системи, тимчасове ввезення, законодавство.

АННОТАЦИЯ

Использование контейнеров при международных перевозках предусматривает осуществление таможенного контроля. Мировое сообщество давно свыклось с мыслью о том, что контейнеры – это тара многократного использования, поэтому таможенное оформление контейнеров должно происходить по максимально упрощенной схеме. В статье исследован опыт Японии в осуществлении таможенного контроля временно ввозимых контейнеров. Проведен анализ законодательства Японии в сфере таможенного контроля временного ввоза контейнеров, на основе чего сделаны выводы, что Япония максимально имплементирует положения международных конвенций таможенного направления, участником которых она является, в свои нормативно-правовые акты таможенного направления. Кроме того, рассмотрен передовой опыт использования системы обработки информации о таможенном оформлении грузов NACCS, которая действует по принципу единого окна. В настоящее время через эту систему могут осуществляться не только операции по таможенному оформлению, но и карантинные операции и банковские операции, и она продолжает развиваться как комплексная базовая система торговых операций.

Ключевые слова: таможенный контроль, контейнеры, информационные системы, временный ввоз, законодательство.

ANNOTATION

The use of containers in international transport provides for customs control. The international community has long been accustomed to the idea that the packaging container is reusable, because the customs clearance of containers must occur simplified scheme. This article explores the experience of Japan in the customs control temporarily-imported containers. The analysis of the laws of Japanin the field of customs temporary importation of containers, from which it was concluded that most Japan implements the provisions of international conventions customs direction to which it is to their regulations customs areas. According to the laws of Japan, containers used for trading – it also exports and imports. Containers can be imported without payment of customs duties under the Customs Convention on containers and TIR Convention and relevant domestic legislation (Law on special containers). When exporting container transport if previously submitted application form and the container is approval from the customs officer, you may file a declaration of export of goods, which is attached to the container. This is called "handling of containers. Also considered best practice use information processing system of customs clearance NACCS. Currently, through the system can be implemented not only in customs clearance operations, but quarantine operations and banking operations, and it will continue growing as a complex system of basic trade. One of the main benefits of the introduction of NACCS was the possibility of registration of all documents on the basis of a single window, using computer data processing, which greatly accelerated the passage of goods. In 80% of cases the procedure for checking the documents was reduced to a few minutes, then the customs authorities give permission for sending or receiving cargo. Longer lasting only 20% of the test loads. Loads that are subject to more scrutiny or review, occupy about 1-2% of the total cargoes shipped.

Key words: customs, containers, information systems, temporary importation legislation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Азіатсько-Тихоокеанський регіон сьогодні є одним із найпривабливіших у світі для бізнесу, що веде до збільшення товарообігу. Однією з найбільших економік регіону є Японія, яка різко збільшує ступінь глобалізації, а отже, митні процедури та пов'язані з ними операції стають усе більш складнішими та заслуговують на вивчення та імплементацію як найкращі практики, що зумовлює актуальність вибраної нами теми. Японська митниця відповідальна за збір податків під час імпорту, прикордонні перевірки, безпеку ланцюгів поставок та здійснення заходів із полегшення митних процедур. Головним завданням

митниці є сприяння міжнародній торгівлі. Японія займає лідируючі позиції у сфері створення і розвитку системи управління та моніторингу, а також просуває в рамках Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва ініціативу візуалізації глобальних ланцюжків постачань із використанням навігаційних технологій і технологій автоматичної ідентифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження зарубіжного досвіду митного контролю відображене у працях таких учених, як Л.Р. Прус, І.В. Несторишен, С.В. Бодров [7], якими було проаналізовано технічні засоби митного контролю. Е.С. Молдаван [8] зроблено аналіз зарубіжного досвіду автоматизації здійснення процедур митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон водним транспортом. Проте ці дослідження стосуються, передусім, митного контролю товарів, а питання митного контролю тимчасового ввезення контейнерів залишаються не висвітленими та потребують дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз досвіду Японії щодо здійснення митного контролю контейнерних перевезень на законодавчому та технічному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Законодавство Японії у сфері регулювання зовнішньої торгівлі регулярно змінюється і доповнюється з урахуванням поточних реалій міжнародної і внутрішньої економіки, зміни політичних цілей, а також необхідності забезпечити виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань. Зокрема, постійно доповнюється і коригується перелік товарів, що підлягають експортному контролю.

Основне законодавство з питань митної та торговельної діяльності Японії включає:

- митне законодавство;
- закон про митний тариф;
- закон про тимчасові тарифні заходи;
- закон про митне посередництво;
- закон про іноземну валюту та зовнішню торгівлю, контроль над імпортною торгівлею [1].

Японський уряд запровадив правила попереднього подання документів (AFR) для морських вантажів для посилення заходів безпеки на кордоні, запобігання тероризму та організованій злочинності та підвищення безпеки до міжнародних стандартів. Про всі морські контейнерні вантажі, що завантажуються на будь-яке судно, що прямує до Японії, необхідно повідомити японську митницю. Виняток становлять порожні контейнери та вантажі, завантажені на платформі ISO типу P0 (контейнери платформи), та контейнерні вантажі, які не будуть вивантажуватися в Японії [2].

Японія є активним учасником міжнародних митних конвенцій. На підставі Митної конвенції про контейнери 1956 р. та в поєднанні з виконанням Конвенції про митне оформлення контейнерів, до якої приєдналася Японія, Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП відповідно до «Положення про спеціальне митне законодавство» контейнери, які реекспортуються після упаковки та імпорту, або контейнери, які реекспортуються після тимчасового ввезення, а потім реекспорту, звільняються від імпортного мита та податку на споживання.

Крім того, Японія імплементує норми міжнародних конвенцій до вітчизняного митного законодавства. Внаслідок прийняття «Закону про частковий перегляд Закону про митний тариф» (Закон № 19 від 2012 р.) [3] з 1 квітня 2012 р. в митний порядок для митних контейнерів внесено поправки та введено поняття «безмитні контейнери», яке визначає, що це контейнери, які тимчасово ввозяться під пільги щодо митного споживання на основі положень конвенцій про митне оформлення контейнерів, та низку інших змін (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові зміни в митному законодавстві Японії

Норма законодавства	Строки виконання
Період реекспорту	1 рік
Використання порожніх контейнерів для внутрішніх перевезень	Без обмежень
Маршрут внутрішнього транспорту	Без обмежень
Кількість використання внутрішніх перевезень	Без обмежень
Попереднє застосування для внутрішніх перевезень	Непотрібне

Джерело: складено на основі [3]

Отже, згідно із законодавством Японії, контейнери, що використовуються для торгових операцій, – це також експорт та імпорт. Контейнери можна ввозити без сплати митних платежів відповідно до Митної конвенції про контейнери та Конвенції TIR та відповідного внутрішнього законодавства (спеціальний закон про контейнери). Під час експорту контейнерним транспортом, якщо заздалегідь подається форма заявки на контейнер і є схвалення від митного працівника, ви можете подати декларацію про експорт із товаром, що додається до контейнера. Це називається «поводження з контейнерами». Тобто продукцію завантажують у контейнери на власні склади/фабрики за межами приєднаної ділянки й у цьому разі їх доставляють у зону, пов'язану зі зв'язком, наприклад, CY та CFS, у присутності посадових осіб офіційно акредитованої лабораторії калібрування.

Погодження митного працівника може бути надане на строк до одного року, якщо дотримуються умови законодавства. Транспортування контейнерів є основним потоком поточних морських перевезень, тому отримання всебічного схвалення на перевезення контейнерів є однією з форм лібералізації розмитнення [4].

Для вантажів, які не мають часу, щоб подати заявку на отримання дозволів на імпорт чи податкових платежів, таких як швидкопсувні продукти, попередня декларація може бути зроблена через NACCS (Систему обробки інформації про митне оформлення вантажів (NACCS: Автоматизована система очищення вантажів Nippon)), щоб вантаж можна було забрати одразу після прибуття, не перевозивши його в зону митного контролю.

За цією системою вантажні перевезення здійснюватимуться лише тоді, коли NACCS попередньо заявить, що система буде використовуватися, і митниці встановлять, що немає необхідності в експертизі. Як тільки підтвердження про прибуття надходить, декларації про імпорт дозволяється не вносити в зону митного оформлення.

У відповідь на цю декларацію митниця одразу видає дозвіл на ввезення, тому на практиці можливо забрати контейнери з невеликим часом митного оформлення після прибуття.

Спочатку система застосовувалася лише для повітряних перевезень, але з вересня 2003 р. вона може застосовуватися і до морських перевезень.

Система спочатку була запроваджена з метою прискорення та оцифрування процедур митного оформлення, таких як митниці, митні брокери, судноплавні агенти, судноплавні компанії, авіакомпанії, авіаперевезення, консолідаційні компанії, складські компанії, банки тощо. Функції учасників, що користуються автоматизованою системою, перетинаються, що дає змогу виконувати більшість завдань, пов'язаних із митним оформленням в Інтернеті.

Нині через цю систему можуть здійснюватися не тільки операції з митного оформлення, а й карантинні операції та банківські операції, і вона надалі розвивається як комплексна базова система торговельних операцій. Учасниками NACCS є банки, які автоматично передають інформацію по проведених митних та акцизних платежах до митних органів.

Існує два типи: NACCS для морських вантажних перевезень та NACCS для повітряних вантажних перевезень, що називаються Sea NACCS та Air NACCS відповідно.

Зокрема, експортні декларації, імпортні декларації, попередні декларації, митні декларації, видача митних ліцензій на імпорт/експорт, а також повідомлення про в'їзд до порту можуть бути зроблені в Інтернеті [4].

Також за допомогою системи NACCS Японська митниця має можливість за необхідності отримати всі дані на імпортовані або тимчасово ввезені вантажні контейнери (рис. 1).

Однією з основних переваг упровадження системи NACCS стала можливість оформлення

Номер специфікації підприємства		G08
Назва відомостей про документ управління		Дані щодо імпортованих вантажних контейнерів
Огляд бізнесу		У номері контролю вантажу, який виводиться у "Дані про імпорт / експорт імпортних вантажів (G01)", номер контейнера для вантажу, який був здійснений або скасований як контейнерний вантаж, подається до одиниці прив'язної площі.
Цикл		Щотижневий звіт
Вихідне призначення		CY
Формат виводу	Формат CSV	○
	Формат EDI	
	Без роздільника	
Канджі		○
Єдиний стиль		
Інтернет -ціль для повторного виходу	Митниця	
	Приватний сектор	
Код інформації про вихід (Примітка)		SBS1800
Зміст		Структура
		Формат CSV
		Вихідна таблиця елементів

Рис. 1. Дані, що надає система NACCS щодо вантажних контейнерів

Джерело: складено за [5]

всіх документів за принципом єдиного вікна з використанням комп'ютерної обробки даних, що значно прискорило процес проходження вантажів. У 80% випадків процедура перевірки документів скоротилася до декількох хвилин, після чого митні органи дають дозвіл на відправку або отримання вантажу. Довше триває перевірка тільки 20% вантажів. Вантажі, які підлягають більш ретельній перевірці або огляду, займають близько 1-2% загального обсягу вантажів, що відправляються. Як правило, митні органи заздалегідь виявляють такі на підставі електронної документації, що надійшла.

Стеження за вантажами в процесі транспортування є одним із найскладніших завдань транспортної фірми. При цьому можливість у будь-який момент часу точно знати, де перебуває вантаж, швидкість його транспортування та інші параметри, що характеризують процес доставки, є найважливішими складниками якості обслуговування замовників [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами вивчення досвіду Японії можемо відзначити, що контроль переміщення контейнерів та додаткового обладнання до них здійснюється відповідно до міжнародних конвенцій, норми яких максимально імплементовані до їх митного законодавства. Крім того, для поліпшення контролю над тимчасово ввезеними контейнерами та додатковим обладнанням до них, а також спрощення даної процедури для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Японії розроблено та впроваджено програмний комплекс NACCS, що діє за принципом єдиного вікна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. A Reference Guide to Customs and Trade Compliance in Asia Pacific 2017. PwC: website. URL : https://www.pwchk.com/en/tax/reference-guide-customs-trade.pdf (accessed on: 01.09.2019).
2. Japan Import Management Process. GeTS: website. URL : https://globaletrade.services/blogs/japan-import-management-process (accessed on: 31.08.2019).
3. Law to revise a part of the Customs Tariff Law. (Act No. 19 of 2012) Japan Custom: website. URL : http://www.customs.go.jp/kaisei/horitsu.htm#kz240131 (accessed on: 03.09.2019).
4. Customs clearance. Tocon Corporation: website. URL : http://www.tohkon.co.jp/972/ (accessed on: 03.09.2019).
5. NACCS business specifications and related materials. NACCS: website. URL : https://bbs.naccscenter.com/naccs/dfw/web/system/ref_6nac/docs/2015121500146 (accessed on: 04.09.2019).
6. Моніторинг логістичних потоків. *Електронна бібліотека* : вебсайт. URL : https://stud.com.ua/120702/informatika/monitoring_logistichnih_potokiv (дата звернення: 05.09.2019).
7. Прус Л.Р. Аналіз використання технічних засобів митного контролю у морських пунктах пропуску: вітчизняний та світовий досвід. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2013. № 4(41). С. 26-31. URL : https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/1110/1/%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%97%20%D0%92%D0%98%D0%9A%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%90%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%A2%D0%95%D0%A5%D0%9D%D0%86%D0%A7%D0%9D%D0%98%D0%A5%20%D0%97%D0%90%D0%A1%D0%9E%D0%91%D0%86%D0%92%20%D0%9C%D0%98%D0%A2%D0%9D%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A2%D0%A0%D0%9E%D0%9B%D0%AE%20%D0%A3%20%D0%9C%D0%9E%D0%A0%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%98%D0%A5.pdf (дата звернення: 30.08.2019).
8. Молдован Е.С. Зарубіжний досвід автоматизації здійснення процедур митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон водними транспортними засобами. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2017. №1. С. 124-134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2017_1_18 (дата звернення: 02.09.2019).

REFERENCES:

1. A Reference Guide to Customs and Trade Compliance in Asia Pacific (2017). PwC: website. Available at: https://www.pwchk.com/en/tax/reference-guide-customs-trade.pdf (accessed on: 01.09.2019).
2. Japan Import Management Process (2017). GeTS: website. Available at: https://globaletrade.services/blogs/japan-import-management-process (accessed on: 31.08.2019).
3. Law to revise a part of the Customs Tariff Law (2012). Japan Custom: website. Available at: http://www.customs.go.jp/kaisei/horitsu.htm#kz240131 (accessed on: 03.09.2019.
4. Customs clearance (2017). Tocon Corporation: website. Available at: http://www.tohkon.co.jp/972/ (accessed on: 03.09.2019).
5. NACCS business specifications and related materials (2013). NACCS: website. Available at: https://bbs.naccscenter.com/naccs/dfw/web/system/ref_ 6nac/docs/2015121500146/ (accessed on: 04.09.2019).
6. Monitorynh lohistychnykh potokiv [Monitoring of logistics flows]. Elektronna biblioteka: veb-sait [Online Library: Website]. Available at: https://stud.com.ua/120702/informatika/monitoring_logistichnih_potokiv (accessed on: 05.09.2019).
7. Prus L.R., Nestoryshen I. V., Bodrov S. V. (2013) Analiz vykorystannia tekhnichnykh zasobiv mytnoho kontroliu u morskykh punktakh propusku: vitchyznianyi ta svitovyi dosvid [Analysis of the use of customs controls at maritime border crossing points: national and international experience]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu (electronic journal), no. 4(41). pp. 26-31. Available at: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/1110/1/%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%97%20%D0%92%D0%98%D0%9A%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%90%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%A2%D0%95%D0%A5%D0%9D%D0%86%D0%A7%D0%9D%D0%98%D0%A5%20%D0%97%D0%90%D0%A1%D0%9E%D0%91%D0%86%D0%92%20%D0%9C%D0%98%D0%A2%D0%9D%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A2%D0%A0%D0%9E%D0%9B%D0%AE%20%D0%A3%20%D0%9C%D0%9E%D0%A0%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%98%D0%A5.pdf (accessed: 30.08.2019) [in Ukraine].
8. Moldovan E.S. (2017). Zarubizhnyi dosvid avtomatyzatsii zdiisnennia protsedur mytnoho kontroliu ta mytnoho oformlennia tovariv, shcho peremishchuiutsia cherez mytnyi kordon vodnymy transportnymy zasobamy [Foreign experience in automating the implementation of customs control procedures and customs clearance of goods transported across the customs border by water vehicles]. Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia (electronic journal), no. 1. pp. C.124-134. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2017_1_18 (accessed: 02.09.2019) [in Ukraine].

УДК 339.9.012.23
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-4

Ніколаєв Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
світового господарства і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Глчян К.Л.
студент магістратури
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Nikolayev Yuriy
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of World Economy and International Economic Relations
Odessa I.I. Mechnikov National University

Glchan Karapet
Master's Student
Odessa I.I. Mechnikov National University

РОЗВИТОК ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ ЯК НОВА ТЕНДЕНЦІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE DEVELOPMENT OF EVENT TOURISM AS A NEW TREND OF DIVERSIFICATION OF INTERNATIONAL TOURISM ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Новою тенденцією є процес диверсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами, зумовлений зміною співвідношення попиту та пропозиції на світовому ринку туризму. На цьому фоні більшої ваги набуває міжнародний подієвий туризм, тому більшої актуальності набувають питання вивчення особливостей диверсифікації міжнародної туристичної діяльності в сучасних умовах. Основною метою поданого у статті дослідження є визначення структурно-функціональних чинників процесу диверсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами на світовому ринку та вивчення специфіки еволюції туристичного ринку країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) з виокремленням головних напрямів оптимізації, які можуть знайти практичне застосування у розробленні політики розвитку ринку туристичних послуг України. Методологія дослідження механізму торгівлі міжнародними туристичними послугами й аналіз базисних підходів до процесу його диверсифікації ґрунтуються на зібраних і систематизованих даних, які віддзеркалюють характерні вектори інституційного та функціонального рівнів міжнародного туристичного ринку.

Ключові слова: подієвий туризм, диверсифікація, туристичні послуги, міжнародна туристична діяльність, міжнародний туристичний ринок.

АННОТАЦИЯ

Новой тенденцией является процесс диверсификации торговли международными туристическими услугами, обусловленный изменением соотношения спроса и предложения на мировом рынке туризма. На этом фоне больший вес приобретает международный событийный туризм, поэтому большую актуальность приобретают вопросы изучения особенностей диверсификации международной туристической деятельности в современных условиях. Основной целью предоставленного в статье исследования является определение структурно-функциональных факторов процесса диверсификации торговли международными туристическими услугами на мировом рынке и изучение специфики эволюции туристического рынка стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) с выделением главных направлений оптимизации, которые могут найти практическое применение в разработке политики развития рынка туристических услуг Украины. Методология исследования механизма торговли международными туристическими услугами и анализ базисных подходов к процессу его диверсификации основываются на собранных и систематизированных данных, которые отражают характерные векторы институционального и функционального уровней международного туристического рынка.

Ключевые слова: событийный туризм, диверсификация, туристические услуги, международная туристическая деятельность, международный туристический рынок.

ANNOTATION

A new tendency is a process of diversification of trading in international tourist services, predefined by the change of correlation of demand and supply in the world market of tourism. On this background all acquires growing weight international eventful tourism. That is why all greater actuality is acquired by the questions of study of features of diversification of international tourist activity in modern terms. The primary purpose of the research given in the article is determination of structural-functional factors of process of diversification of trading in international tourist services in the world market and study of specific of evolution of tourist market of countries of Central-Eastern Europe (CEE) with the selection of main directions of optimization, that can find the practical application in development of politics of market of tourist services of Ukraine development. Methodology of research of mechanism of trading in international tourist services and analysis of the base going near the process of his diversification are based on the collected and systematized data that reflect the characteristic vectors of institutional and functional levels of international tourist market. Also, this paper examines international event tourism as a field of study and area of professional practice. A framework for understanding and creating knowledge about events and tourism is presented, forming the basis which signposts established research themes and concepts and outlines future directions for research. The paper also presents a roadmap for research activity in event tourism. In the article it is observed the methods of empirical and theoretical analyze for economic nature of international tourism on the base of five scientific approaches – classic trade, neoclassic

trade, marketing, investment and social-economic evolution. All economic conceptions are adopted for travel industry, understanding tourism service like special non-material kind of international good. It is described the timing of tourism market creation in CEE countries and underlined main features for this process. Orientation to standard tourist products only is declared like fragile position of market and diversification is considered like a guarantee for stable market evolution. In accordance with received results it is proposed recommendations for Ukrainian travel industry in the direction to improve marketing and management policy for enterprises of receiving industry. It is investigated the diversified process of development of modern institutional-functional mechanism of international trade in tourism services. It is analyzed the multilevel system of institutional subject's relationship on travel market and described the principal role of each link in development of world economic tourist sector, attracting attention to national travel organizations and its influence over national market evolution. Preconditions and recommendations of forming are formulated for the Ukrainian travel industry restructuring from the point of marketing orientation to new objects, target groups and terms. The resort and recreation potential of Ukraine is analyzed in this paper and it is fully investigated the actual situation on the Ukrainian travel market with the possible purpose to create communitarian tourist market jointly with the Central- Eastern European countries in the frames of bilateral agreements and under integration approach to European Union and Black Sea Economic Commonwealth.

Key words: event tourism, diversification, tourism services, international touristic activity, international touristic market.

Постановка проблеми. Новою тенденцією є процес диверсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами, зумовлений зміною співвідношення попиту та пропозиції на світовому ринку туризму. На цьому фоні більшої ваги набуває міжнародний подієвий туризм, тому більшої актуальності набувають питання вивчення особливостей диверсифікації міжнародної туристичної діяльності в сучасних умовах. З огляду на сучасну структуру механізму торгівлі міжнародними туристичними послугами слід наголосити на його особливому характері формування, що стало закономірним результатом світових глобалізаційних процесів та сприяло ефективному розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, тому природними є актуальність та специфіка дослідження подібної структури, що ґрунтуються на концептуальному аналізі сучасного міжнародного туризму як напряму комерційної діяльності, підпорядкованого ринковим умовам функціонування, а також глобалізаційного явища, що набувало свого розвитку разом зі світовими економічними тенденціями у другій половині XX ст. – на початку XXI ст., позитивно вплинувши на рівень становлення глибокої інтернаціоналізації та ефективної міжнародної співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поставлена у статті проблема ефективного розвитку міжнародного туристичного бізнесу досліджується в Україні та за кордоном щодо окремих аспектів. Окремі аспекти цієї проблеми висвітлені в публікаціях таких вчених і практиків, як К. Бекмен [1, с. 121-136], А. Коухлан [2, с. 122-131], О. Денг [3, с. 69-82], Дж. Кім [4, с. 66-83], Л.В. Ткаченко [5], В.О. Клочковська [6, с. 110-115]. Однак комплексного та системного дослідження процесу диверсифікації міжнародної туристичної діяльності поки що не проведено.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність численних публікацій, присвячених проблемам міжнародного туризму, досі залишається недослідженою проблема розвитку міжнародного подієвого туризму в сучасних умовах диверсифікації туристичного бізнесу. Авторами статті проведено комплексне та системне дослідження процесу розвитку подієвого туризму як нової тенденції диверсифікації міжнародної туристичної діяльності. Викладенню результатів такого дослідження присвячується стаття.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою поданого у статті дослідження є визначення структурно-функціональних чинників процесу диверсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами на світовому ринку та вивчення специфіки розвитку подієвого туризму з виокремленням головних напрямів оптимізації, які можуть знайти своє практичне застосування у розробленні політики розвитку ринку туристичних послуг України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з головних елементів диверсифікації у сфері торгівлі міжнародними туристичними послугами стає її структуризація за функціональним та цільовим наповненням. Розвиток цього процесу відбувається стихійно відповідно до історичної еволюції міжнародного туристичного бізнесу як виду зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародний туризм стає динамічним сегментом світової торгівлі послугами не тільки завдяки зростанню кількісних показників щодо міжнародних потоків туристів, але й через якісний розвиток структури туристичного продукту. Такий стан речей зумовлений намаганням розширити власну туристичну пропозицію з боку деяких держав і відповідним пошуком шляхів реанімування та реструктуризації застарілого традиційного туристичного продукту в країнах, що втрачають свою привабливість для міжнародного мандрівника або не мають у своєму розпорядженні природних чи набутих ресурсів.

Диверсифікація торгівлі міжнародними туристичними послугами стає одночасно результатом і причиною еволюції цього сектору світового господарства, що має відповідні позитивні та негативні моменти. Позитив цього економічного явища полягає у формуванні глибокого структурного підходу до розроблення та пропозиції національного туристичного продукту країнами, що розвивають власний туризм з експортною орієнтацією.

Негативним моментом для деяких країн стає динаміка розвитку політики диверсифікації торгівлі туристичними послугами, до якої виробництво національного туристичного продукту не завжди встигає адаптуватися, тобто вчасно на неї відреагувати, що пояснюється відсутністю гнучкості виробничої структури та

нездатністю аналітичного обґрунтування подібної трансформації. Цей момент знаходить своє результуюче відображення в кількісних показниках іноземних прибуттів до країни розташування, а також у формуванні диференційованої бази для надання статистичних результатів національних ринків туристичних послуг.

Особливі питання в цьому напрямі виникають в установах статистики країн Африканського регіону, що пояснюється історично слабким базисом для збирання та аналізування результатів, та в установах Центрально-Східної Європи через відносну нерозвиненість державного статистичного апарату. Головним чином країни ЦСЄ ведуть облік туристичних потоків виключно за метою, конкретизованою самою державою (ділова подорож, відвідування родичів, відпочинок); типом розміщення іноземних туристів всередині країни (мотелі, хостели, літні табори, кемпінги тощо); країною походження та терміном перебування. Подібний структурно слаборозвинений, стандартний підхід до аналізів туристичних потоків та їх характерної кінцевої цілеспрямованості робить менш гнучкою експортну пропозицію власного туристичного продукту в таких країнах, як Словаччина, Румунія, Хорватія, Болгарія, Польща та Чехія, які визнають індустрію туризму для своєї економіки як пріоритетну.

У згаданих країнах навантаження з моніторингу туристичних потоків беруть на себе спеціалізовані інституції та асоціації, що мають напівдержавний характер, тобто підтримуються урядом, але джерела фінансування шукають самостійно. Проте тут постає інша проблема площини відношень та взаємодії подібних організацій з безпосереднім виробником національного туристичного продукту, яка не вирішується на державному рівні в країнах ЦСЄ.

Проблема становлення якісної моделі диверсифікації стає дуже актуальною для центрально-східного регіону Європи з огляду на падіння темпів зростання показників в'їзного туризму до регіону ЦСЄ.

До базових підходів до диференціації міжнародного туризму належить сегментування за напрямом руху туристичних потоків, що поділяють на в'їзний та виїзний туризм. Виїзний туризм формується за рахунок громадян однієї країни, що прямують до іншої держави, а в'їзний – за рахунок іноземних громадян, що прибувають до країни розміщення задля задоволення власних потреб у вигляді отримання відповідних туристичних послуг. У світовому масштабі сумарні кількості за обома показниками збігаються та дорівнюють один одному.

Європа як джерело та споживач туристичних потоків має загалом середній показник темпів зростання, причому європейський регіон залишається лідером з приймання іноземних туристів.

На нашу думку, Європа як регіон виїзного туризму має основу для активізації в усіх напрямках, за винятком Південної Азії та Близькосхідного регіону, що пов'язане з економічними труднощами розташованих у ньому країн. Однак зростання виїзного туризму з Європи та Середземномор'я помітно сповільнюється, що зумовлене збільшенням уваги громадян цих країн до внутрішнього туризму.

Співвідношення виїзного та в'їзного туризму визначає політику країни щодо торгівлі міжнародними туристичними послугами. Якщо виїзний туризм переважає за обсягами, виробництво національного туристичного продукту вважається імпортно орієнтованим, інакше – експортно орієнтованим, як у більшості країн ЦСЄ.

Порівняння витрат, що здійснюють іноземні туристи всередині країни розміщення, та витрат громадян цієї країни, що робляться під час закордонного відпочинку, становить сальдо країни розміщення з торгівлі міжнародними туристичними послугами. Позитивне має місце в разі більших надходжень від приймання іноземних громадян, а негативне має місце, якщо власні громадяни витрачають більше.

До структурного розподілу туристичних потоків за суб'єктною ознакою слід віднести диференціацію, що базується на особі громадянина окремої країни. З огляду на прямування місцевого мешканця з туристичною метою розрізняють зовнішній та внутрішній туризм. Зовнішній туризм фактично збігається з виїзним туризмом, тобто йдеться про споживання іноземного туристичного продукту громадянами певної країни.

Маркетингова політика держави щодо виробництва власного туристичного продукту та його пропозиції визначається через аналітичне зведення показників в'їзного та внутрішнього туризму. Якщо кількість іноземних відпочиваючих більше за кількість місцевих туристів, країна орієнтується на зовнішній ринок, створюючи відповідну цінову та комплексну пропозицію (наприклад, Хорватія).

Коли в країні більшість туристів становлять місцеві громадяни, її державна політика вважається спрямованою на кінцевого внутрішнього споживача. Яскравим прикладом подібної політики може слугувати Польща.

Розробленням фірмового туристичного продукту для різних регіонів Польщі з урахуванням відповідної специфіки займається Польське агентство розвитку туризму (PART). У розрахунку на місцевого польського туриста готують так звані туристичні атракції, які практично не цікавлять іноземців (наприклад, водні маршрути, якими в юності спускався колишній Папа Римський Кароль Войтила, паломництва по місцях, знакових для польської літератури, історії, мистецтва). Прибутки від таких турпоходів незначні, але й кошти, потрібні для їхньої організації, невисокі. За цією ж схемою розвиваються приватні агротуристичні господарства, що розвивають екотуризм в природних зонах Польщі. Останнім часом популярності набув (як серед поляків, так і серед іноземців)

комплексний підхід до надання туристичних рекреаційних послуг, а саме так званий туризм оздоровлення. У будинках відпочинку та готелях з'являються стоматологічні, SPA-салони, косметичні, масажні салони тощо. Під час просування цих закладів на міжнародний туристичний ринок можливість поєднання відпочинку з медичним обстеженням виходить на перший план, що приваблює заможних громадян та мотивує не залишати країну у пошуках якісного туристичного продукту.

До стандартизованої моделі структуризації торгівлі міжнародними туристичними послугами входить ранжування за такими чинниками:

– сезонність відвідування іншої країни;
– термін перебування в приймаючій країні;
– засіб організації туристичних потоків, що відокремлює плановий (організований), самодіяльний (неорганізований) та соціальний підходи.

Плановий підхід ґрунтується на відповідних розробках, що пропонуються організаторами туристичного відпочинку, а саме туроператорами. Плановий сегмент організації туризму регулюється державою за допомогою законодавчих та нормативних актів, адже формує основу індустрії масового туризму. Початок плановому туризму поклав ще Томас Кук, який у 1849 р. придумав продавати туристичні послуги в пакеті (перевезення, екскурсії та харчування. Значною мірою плановий туризм є головною складовою діяльності різних комерційних організацій та підприємств.

Самодіяльний підхід – це організація специфічного виду суспільної туристичної діяльності, що здійснюється на добровільній самодіяльній (аматорській) основі згідно зі власним баченням. Самодіяльний туризм підтримується на рівні функціонування добровільних туристичних об'єднань, союзів та туристичних клубів, що видають власні нормативні акти, які регулюють туристичну діяльність, організовують походи, туристичні злети та змагання, видають власну туристичну методичну літературу. Самодіяльний підхід має програмно-формативні основи, що визначають напрями, характер, зміст туристичної суспільної практики, вимоги щодо оволодіння туристичними вміннями й навичками.

Соціальний підхід – це різновид організації туризму, що субсидується із засобів, що надаються на соціальні витрати задля створення умов для подорожей школярам, молоді, пенсіонерам, інвалідам, ветеранам війни та праці, а також іншим громадянам, яким уряд, державні й недержавні фонди та інші благодійні організації надають соціальну підтримку як найменш забезпеченій частині населення в разі використання їхнього права на відпочинок. Соціальний туризм розглядається як подорожі, інші види туристичних занять, оздоровлення й відпочинку, реалізовані громадянами за ціною соціального туру, разових послуг соціального туризму або субсидовані із засобів, наданих державою на соціальні видатки.

Сучасна тенденція до диверсифікації світового ринку туристичних послуг за цільовими чинниками формування туристичних потоків набула широкого розмаху, адже виділяють екологічний (зелений або сільський), морський (традиційний або рекреаційний), історико-культурний, науковий, освітній, медично-лікувальний, діловий, релігійний, спортивний туризм. Всі ці сегменти знайшли свій власний сегмент, свого кінцевого споживача та підтвердили свою конкурентоспроможність.

До новітніх тенденцій у диверсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами відносять подієвий туризм, який нещодавно отримав самостійний сегмент у пропозиції туристичних операторів та агенцій. Подієвий туризм – це подорож до іншої країни, що пов'язана виключно з подіями, які там відбуваються, незалежно від туристичних ресурсів та принад приймаючої країни. Головним чином йдеться про міжнародні спортивні змагання (чемпіонати, Олімпіади тощо), унікальні політичні, соціальні, або природно-кліматичні події.

Сучасні дослідження подієвого туризму мають міждисциплінарний характер. Результати подібних досліджень використовуються менеджерами та державними службовцями задля формування й реалізації ефективних стратегій розвитку подієвого туризму. Стратегії розвитку включають генеральну стратегію, ділові та функціональні стратегії.

На нашу думку, до нових тенденцій міжнародного подієвого туризму можна віднести такі.

1) Туристичні подорожі клієнтів з особливими інтересами. Спектр спеціальних інтересів клієнтів, що породжують події та туризм, продовжує розширюватися (від йоги та їжі до різноманітних нових видів спорту). Мотиваційні та поведінкові характеристики споживачів послуг підгалузі подієвого туризму мають стати об'єктами ретельного аналізу фахівців як з пізнавальної точки зору, так і з практичних конкурентних міркувань. На практиці події як об'єкт туристичної атракції або традиційно відбуваються незалежно від зусиль туристичної галузі, або створюються цілеспрямовано задля залучення додаткових туристичних потоків. Міжнародні туристичні компанії постійно аналізують та вдосконалюють послуги подієвого туризму, а під час розроблення нових турів суттєву увагу звертають на майбутні враження клієнтів від певного туру («дизайн вражень»). Все частіше туристичним компаніям доводиться спеціально розробляти спеціально орієнтований досвід подій, що має більшою мірою базуватися на знанні планового досвіду подій в усіх його вимірах (за типом подій, установок та системами управління). Потрібні різноманітні підходи до досліджень та багато порівнянь: від оцінювання тих, хто відвідує заходи, до якісних досліджень того, що люди шукають, значень, які вони надають своєму досвіду, а також впливів на майбутню споживацьку лояльність та поведінку.

За такого підходу до проблеми поліпшення обслуговування клієнтури ринкова розвідка прирівнюється до більшого та кращого дослідження й розроблення теорії щодо ролі подієвого туризму у соціальних контактах, пов'язаних із дозвіллям, спортом та способом життя.

2) Оцінювання ефективності інвестицій у подієвий туризм. Тенденція до постійного зростання масштабів міжнародного подієвого туризму породжує більшу потребу у підзвітності, прозорості та всебічності під час оцінювання політики, стратегій, інвестицій та управлінських впливів. Це стосується торгів, розроблення комплексного портфоліо, а також будівництва або модернізації місць проведення туристичних заходів. Дослідники досягли значних успіхів у розробленні теорії та методів оцінювання економічного впливу подієвого туризму на економіку приймаючих країн. Основна потреба полягає в тому, щоби зосередити увагу на більш широких питаннях оцінювання того, чого варта подія (зокрема, як оцінити події в межах портфоліо та відносну цінність постійних туристично привабливих подій щодо разових подій). Паралельно з розвитком оцінювання впливу має місце зростання критичного дискурсу, пов'язаного з подіями та подієвим туризмом [7]. Це відбиває зростаючий науковий інтерес до таких дискусійних питань, як смисли та цінності подій, ідеологічна, владна, політична складові подій, події щодо офіційної пропаганди та опозиції у приймаючих країнах, економічна ефективність подій та подієвого туризму, розподіл витрат та вигід від нього.

3) Стійкість туристичних потоків і майбутня традиційність (незмінність) подій та пов'язаного з ними подієвого туризму. Цей аспект був, є й буде дуже актуальним. Хоча не існує єдиного визначення та загальновизнаного підходу до досягнення стійкості туристичних потоків подієвого туризму, офіційно було визнано, що це набагато більше, ніж просте комерційне використання соціальних або природних подій. В цьому сенсі дискурс тісно пов'язаний з оцінюванням індивідуальної цінності та суспільної корисності подієвих турів задля визначення оптимальних меж державного або корпоративного втручання в туристично сфокусовані події, а також різних аргументів за й проти щодо подієвого туризму. Багато критиків офіційно відкидають думку про те, що мегаподії можуть бути тривалими або стійкими чинниками подієвого туризму.

4) Підвищення значення аналізу тенденцій та створення прогнозних трендів. Сьогодні велика частина досліджень сфокусована на прогнозуванні розвитку подієвого туризму [8]. Все більше університетів у світі включають до своїх навчальних програм бакалавріату та магістратури подієвий туризм як окрему спеціалізацію, що пов'язане з майбутнім зростанням попиту на висококваліфікованих фахівців у цій галузі.

Диверсифікація ринку міжнародних туристичних послуг базується на аналітичному підході, що включає всебічне дослідження не тільки сутності туристичного продукту, але й простору, в якому він перебуває. Мається на увазі перетин туристичного сегменту господарювання із супутніми сферами, що також впливають на побудову ефективного структурного механізму торгівлі міжнародними туристичними послугами, що є диверсифікацією за засобом транспорту, яким користується турист, та засобом розміщення, який вибирає мандрівник в країні-перебування.

Важливим підходом до ефективної диверсифікації туристичного ринку є категоризація іноземних туристів за засобом розміщення в приймаючій країні. Перш за все таке ранжування включає стандартні засоби розміщення, зокрема готельні комплекси, кемпінги, мисливські будинки. До новітніх тенденцій у сфері розміщення туристів в центрально-східному регіоні Європи відносять два новітніх для ЦСЄ типи, а саме хостели та будинки тайм-шер.

Заслуговує на увагу еволюція ринкових технологій, під впливом яких модернізується сам механізм торгівлі туристичними послугами, більш адекватно реагуючи на найменшу зміну в економічному середовищі. Зростання рівня життя та особистого доходу підвищує інтерес людини до подорожі, даючи можливість здійснити її як всередині своєї країни, так і за її межами, а більш висока якість туристичного продукту робить туризм для багатьох значно привабливішим.

Новітні інформаційні технології та ефективні комунікації забезпечують стрімкий розвиток ринку міжнародного туризму, перетворюючи менталітет громадянина окремої держави на менталітет громадянина всієї планети. Великі капіталовкладення в нові інформаційно-рекламні технології та ринок телекомунікацій приводять до вертикальної, горизонтальної та діагональної інтеграції окремих сегментів світового туристичного ринку, створюючи єдиний, відкритий для всіх, міждержавний, міжнаціональний та міжнародний туристичний простір.

Усі сектори індустрії туризму зазнають впливу нових технологій, що певним чином визначають майбутній розвиток як цих секторів, так і всього механізму туристичної торгівлі загалом. З розвитком інформаційних технологій набуває помітних змін сам організаційний підхід до реалізації туристичного продукту, що дасть значної переваги глобальним туристичним структурам завдяки вже наявним «мережам» і системам контролю й резервування. Споживач зможе одержувати необхідну інформацію про туристичний продукт зі спеціальних телевізійних програм, що спонсоруються провідними туристичними фірмами, або з чисельних джерел Інтернету. Така система організації туризму не тільки полегшить роботу відповідних структур, але й приведе до певної автоматизації туристичного процесу. Зрозуміло, що йдеться про провідні тенденції розвитку в організації туризму як комплексу заходів

та послуг, хоча велика увага, що приділяється цьому питанню такими великими компаніями як «Hilton», «Sheraton», «Marriot», викликає величезне занепокоєння з боку малих туристичних фірм, що не зможуть конкурувати з подібною організаційною системою.

Забезпечення найсучаснішими автоматизованими системами управління й зв'язку дає змогу туристичним фірмам оперативно вивчати й задовольняти потреби та інтереси туристів. Найбільші готельні комплекси шляхом автоматизованих систем управління й розподілу готельного фонду поєднуються в так звані мережі, що дає змогу швидко й точно враховувати кожну індивідуальну угоду та з мінімальними витратами часу здійснювати резервування місць у готелях, на транспорті, без затримки видавати всю розрахункову документацію, а також проводити платежі.

Загалом еволюційний рух туристичної індустрії, її організаційних форм та напрямів здійснює величезний вплив на розвиток сучасної світової економіки та становлення нового інформаційного суспільства глобалізаційної ери. Характер міжнародної торгівлі туристичними послугами стає більш ліберальним, хоча продовжує зазнавати впливу від стримуючих положень, прийнятих на переговорах ГАТТ в Уругваї. Міжнародна торгівля зберігає практику істотного розвитку в умовах, коли все більша кількість країн активно бере участь як в експорті, так і в імпорті туристичного продукту. Встановлюється й практикується все більша кількість регіональних та міжнародних угод у Центрально-Східній Європі, що сприяє розвитку та підтримці світового туризму. Розширюються міжнародні мережі туроператорів.

Слід підкреслити, що розвиток та становлення нового механізму торгівлі туристичними послугами вплинуть на сегментацію самого туристичного ринку, зумовивши розвиток одних та певний занепад інших сегментів.

Беручи до уваги сучасні світові тенденції щодо мотивації та прямування міжнародних туристів, відзначаємо дві головні особливості, такі як зростання привабливості нових туристичних центрів у загальній сукупності та велику частку відпочиваючих з традиційною метою, що полягає в рекреації, які є потенційними споживачами нетрадиційних альтернативних напрямів туризму.

Таким чином, постає питання не тільки щодо площини вдосконалення та форм організації туристичної діяльності, але й стосовно напряму модернізації та оновлення змісту туристичного продукту та його якості, бо саме цей аспект зможе підняти конкурентоздатність України як майбутнього центру туристичної сили з поки що нерозвинутим внутрішнім потенціалом.

Висновки. Структурно-функціональна диверсифікація світового ринку міжнародних туристичних послуг відбувається відповідно до розвитку механізму торгівлі, в якому кожний сегмент є одночасно результатом і причиною еволюційних зрушень. До характерних ознак, за якими відбувається диверсифікація торгівлі міжнародними туристичними послугами, належать спрямування туристичних потоків щодо окремого ринку, територіально-просторове охоплення, сезонність та строк перебування туристів за кордоном, засіб організації відпочинку, розміщення та пересування іноземного відвідувача.

Головним напрямом диверсифікації механізму торгівлі міжнародними туристичними послугами в сучасних умовах є його сегментування за характерними видами відпочинку, серед яких ми пропонуємо виділяти традиційні для цій галузі типи (рекреаційно-оздоровчий, культурно-пізнавальний) та новітні напрями, що базуються на поєднанні традиційного туризму регіону з іншими сферами людської діяльності (насамперед, подієвий туризм). Ретельне дослідження сукупності наявних сегментів національного туристичного ринку та динаміки їх розвитку, яке супроводжуватиметься впровадженням відповідних змін у поточну структуру українського ринку міжнародних туристичних послуг, дасть змогу Україні залишатися серед лідерів туристичної галузі регіону Східної Європи.

Подальші перспективи досліджень у цьому напрямі полягають у такому: теоретичне обґрунтування міжнародної торгівлі туристичними послугами як функціональної форми сучасних міжнародних економічних відносин, формалізація структури та характеру взаємозв'язків механізму диверсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами, розроблення багаторівневого підходу до оптимізації торгівлі міжнародними туристичними послугами, розроблення показника корисності міжнародного подієвого туризму для приймаючої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Backman K., Hsu C.-H., Backman S. Tao Residents' Perceptions of Social and Cultural Impacts of Tourism in Lan-Yu, Taiwan. *Event Management*. 2011. Vol. 15. P. 121-136. URL: https://www.semanticscholar.org/paper/Tao-residents'-perceptions-of-social-and-cultural-Hsu/22df3ee7d603753784e93da48ffd271076ae0db4 (дата звернення: 03.10.2019).
2. Coughlan A., Filo K. Using constant comparison method and qualitative data to understand participants' experiences at the nexus of tourism, sport and charity events. *Tourism Management*. 2013. Vol. 35. P. 122-131. URL: https://www.semanticscholar.org/paper/Using-constant-comparison-method-and-qualitative-to-Coghlan-Filo/b4d09b41aeaa8e23cd088a524e26c2f37830aee3 (дата звернення: 03.10.2019).
3. Deng Q., Li M. A model of event-destination image transfer. *Journal of Travel Research*. 2014. Vol. 53 (1). P. 69-82. URL: https://www.semanticscholar.org/paper/A-Model-of-Event%E2%80%93Destination-Image-Transfer-Deng-Li/da2e904c5139084d2045bc09c703a057c0c4314c (дата звернення: 03.10.2019).

4. Kim J., Boo S., Kim Y. Patterns and trends in event tourism study topics over 30 years. *International Journal of Event and Festival Management*. 2013. Vol. 4 (1). P. 66-83. URL: https://www.deepdyve.com/lp/emerald-publishing/patterns-and-trends-in-event-tourism-study-topics-over-30-years-Bd0xkBKwi0 (дата звернення: 03.10.2019).
5. Ткаченко Л.В. Маркетинг послуг. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 192 с.
6. Клочковська В.О., Клочковський О.В. Стан та перспективи розвитку подієвого туризму у Вінницькій області. *Економіка і організація управління*. 2019. № 1 (33). С. 110-115. URL: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/7071/7100 (дата звернення: 03.10.2019).
7. Merkel U. Power, politics and international events. Socio-cultural analyses of festivals and spectacles. Abingdon : Routledge, 2013. 194 p.
8. The future of events and festivals / I. Yeoman, M. Robertson, U. McMahon-Beattie, K. Smith, E. Backer. Abingdon : Routledge, 2014. 15 p. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/cbdf/cfa2cdabeb970c170515d842e66f8529f986.pdf (дата звернення: 03.10.2019).

REFERENCES:

1. Backman K., Hsu C.-H., Backman S. (2011). Tao Residents' Perceptions of Social and Cultural Impacts of Tourism in Lan-Yu, Taiwan. *Event Management*, vol. 15, pp. 121-136. Available at: https://www.semanticscholar.org/paper/Tao-residents'-perceptions-of-social-and-cultural-Hsu/22df3ee7d603753784e93da48ffd271076ae0db4 (accessed: 3 October 2019).
2. Coughlan A., Filo K. (2013). Using constant comparison method and qualitative data to understand participants' experiences at the nexus of tourism, sport and charity events. *Tourism Management*, vol. 35, pp. 122-131. Available at: https://www.semanticscholar.org/paper/Using-constant-comparison-method-and-qualitative-to-Coghlan-Filo/b4d09b41aeaa8e23cd088a524e26c2f37830aee3 (accessed: 3 October 2019).
3. Deng Q., Li M. (2014). A model of event-destination image transfer. *Journal of Travel Research*, 53 (1), 69-82. Available at: https://www.semanticscholar.org/paper/A-Model-of-Event%E2%80%93Destination-Image-Transfer-Deng-Li/da2e904c5139084d2045bc09c703a057c0c4314c (accessed: 3 October 2019).
4. Kim J., Boo S., Kim Y. (2013). Patterns and trends in event tourism study topics over 30 years. *International Journal of Event and Festival Management*, vol. 4 (1), pp. 66-83. Available at: https://www.deepdyve.com/lp/emerald-publishing/patterns-and-trends-in-event-tourism-study-topics-over-30-years-Bd0xkBKwi0 (accessed: 3 October 2019).
5. Tkachenko L.V. (2003) *Marketynh posluh* [Marketing of services]. Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).
6. Klochkovska V.O., Klochkovskyi O.V. (2019). Stan ta perspektyvy rozvytku podiievoho turyzmu u Vinnytskii oblasti [The state and prospects of development of event tourism are in the Vinnytsya area]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia* [Economy and organization of management], vol. 1 (33), pp. 110-115. Available at: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/7071/7100 (accessed: 3 October 2019).
7. Merkel U. (2013). *Power, politics and international events: Socio-cultural analyses of festivals and spectacles*. Abingdon : Routledge.
8. Yeoman I., Robertson M., McMahon-Beattie U., Smith K., Backer E. (2014). *The future of events and festivals*. Abingdon : Routledge. Available at: https://pdfs.semanticscholar.org/cbdf/cfa2cdabeb970c170515d842e66f8529f986.pdf (accessed: 3 October 2019).

УДК 339.543.36:656.614(477)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-5

Слободян В.В.
молодший науковий співробітник
Національного наукового центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

Slobodian Viktoria
Junior Research Fellow
Customs Research Center
of the Fiscal Policy Research Institute
of the State Fiscal Service of Ukraine

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

ACTUAL PROBLEMS OF CONTAINER TRANSPORTATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання щодо здійснення контейнерних перевезень в Україні в контексті здійснення зовнішньоекономічних операцій. Контейнерні перевезення – це сучасний і найбільш економічний вид доставки з усіх використовуваних у трансконтинентальному середовищі. Велика кількість підприємств сьогодні використовує саме цей вид перевезень, адже вони є найбільш безпечними, а завдяки високій кількості пропозицій ще й найбільш дешевими на ринку. Визначено основні переваги та недоліки здійснення контейнерних перевезень в Україні. Розглянуто статистику щодо здійснення морських контейнерних перевезень. Проаналізовано обсяги переробки контейнерів на основних морських портах України. Надано певні рекомендації щодо ефективної діяльності підприємств, що займаються контейнерними перевезеннями.

Ключові слова: контейнер, контейнерні перевезення, контейнеризація, морські контейнерні перевезення в контексті здійснення зовнішньоекономічних операцій.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы осуществления контейнерных перевозок в Украине в контексте осуществления внешнеэкономических операций. Контейнерные перевозки – это современный и наиболее экономичный вид доставки из всех используемых в трансконтинентальном сообщении. Большое количество предприятий сегодня использует именно этот вид перевозок, ведь они являются наиболее безопасными, а благодаря большому количеству предложений еще и самыми дешевыми на рынке. Определены основные преимущества и недостатки осуществления контейнерных перевозок в Украине. Рассмотрена статистика осуществления морских контейнерных перевозок. Проанализированы объемы переработки контейнеров на основных морских портах Украины. Предоставлены определенные рекомендации для эффективной деятельности предприятий, занимающихся контейнерными перевозками.

Ключевые слова: контейнер, контейнерные перевозки, контейнеризация, морские контейнерные перевозки в контексте осуществления внешнеэкономических операций.

ANNOTATION

The article deals with the issue of container transportation in Ukraine in the context of foreign trade operations. Container transportation is the most modern and economical type of delivery of all used in transcontinental communication. A large number of companies today use this type of transportation, because they are the safest, and because of the high number of offers, even the cheapest on the market. The main advantages and disadvantages of container transportation in Ukraine are identified. The advantageous geographical position of Ukraine, its position as a transit country between east and west, and the rapid development of container transportation, require appropriate measures to maintain the position achieved in the container transportation market and further increase freight traffic. Ukraine is one of the major players in the container shipping market both in the Black Sea region and in the Eastern European region, but the existing potential is driven by favorable geographical location and underdeveloped infrastructure is underused. The active development of international trade, even in the face of the recession of recent years, makes it possible for Ukraine to earn significant profits in the long run, primarily through the transit of goods from the "world factory" – China to the countries of Central and Eastern Europe. Attracting these cargo flows to Ukraine requires the construction of a highly efficient container transportation system, which on the one hand will allow to move these cargo flows quickly, cheaply and efficiently, and on the other hand, will provide an adequate level of transport service and related services. If Ukraine wishes to maintain its existing position in the container transportation market and to attract additional cargo flows, measures should be taken to improve work in a number of areas. The statistics on the implementation of sea container transportation are considered. The volumes of container processing at the main seaports of Ukraine are analyzed. Some recommendations are given for the efficient operation of container transportation companies.

Key words: container, container transportation, containerization, sea container transportation in the context of foreign trade operations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світовий ринок контейнерних перевезень сьогодні є однією зі сфер, що найбільш динамічно розвивається. Щорічні темпи зростання становлять у середньому 8-10%. Розвиток контейнеризації зумовив докорінну зміну організації перевезень генеральних вантажів, включаючи значні перетворення у сфері лінійного судноплавства: змінилися принципи ціноутворення, регулювання діяльності транспортних підприємств, форми конкуренції, з'явилися нові види об'єднань за участю судноплавних компаній, типи суден-контейнеровозів та ін. Усе це вимагає подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням, пов'язаним із розвитком світового фрахтового ринку, зокрема ринку морських контейнерних перевезень, присвячено праці вітчизняних авторів, серед яких – О.М. Котлубай, І.А. Лапкіна, С.І. Рилов, П.Я. Панарін і закордонних – Е.Л. Лімонов, M. Brooks, M. Benacchio, P. Cariou, C. Ferrari, H. Haralambides, J. Hoffmann, E. Musso, M. Stopford та ін. [1, с. 70]. Контейнеризація дала поштовх до раціоналізації морського транспорту та розвитку інтермодальних перевезень. Сучасні проблеми розвитку інтермодальних або мультимодальних перевезень розглядаються в роботах С.В. Милославської, К.І. Плужникова, М.Я. Постана та ін. [2]. Але сьогодні відсутні систематизовані дослідження, що розглядають основні принципи діяльності транспортних підприємств на ринку морських контейнерних перевезень в умовах глобалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нині виконується низка досліджень щодо підвищення ефективності вантажних перевезень узагалі та контейнерних перевезень зокрема, а досвід економічно розвинутих країн доводить, що ефективність міжнародних транспортних перевезень зростає. За оцінками фахівців, для України, яка має стійкі автомобільні, залізничні, морські зв'язки з державами Центральної та Західної Європи, а також із країнами СНД, розвиток контейнерних перевезень має стратегічний характер. Очевидно, що найбільшого ефекту на ринку транспортних послуг можна досягти завдяки організації контейнерних перевезень у мережі міжнародних транспортних коридорів, а це, своєю чергою, потребує глибокого дослідження та вирішення низки проблем, які розглянуто мало.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку контейнерних перевезень в Україні, їхніх переваг та недоліків, розкриття впливу на них глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Галузь контейнерних перевезень налічує більше 50 років, саме вона призвела до революції у сфері логістики і змінила обробку вантажів у XX ст. Сьогодні понад 90% перевезень тарно-штучних вантажів здійснюється в контейнерах. Дана система ефективна, економічна, але водночас уразлива. Контейнерні перевезення є системою інтермодальних перевезень із використанням стандартних інтермодальних контейнерів, стандартизованих Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), які, своєю чергою, можуть бути навантажені товаром, опечатані і повантажені на контейнерні судна, залізничні вагони, літаки та вантажні АТЗ [4]. Упровадження контейнерних перевезень призвело до значного прогресу в ефективності роботи морських портів і, відповідно, зниження витрат на вантажні операції і саму доставку вантажу, що, врешті-решт, спричинило значне прискорення і збільшення торговельних потоків. Нині практично всі товари, що імпортуються, проводять деякий час у контейнері.

Україна починаючи з підписання у 1994 р. Угоди про партнерство і співробітництво з Європейським Союзом дотримується визначеного політичного курсу, здійснює послідовні кроки на його реалізацію, у тому числі й у галузі транспорту. Важливим напрямом транспортної політики в зазначеному контексті є розвиток міжнародних транспортних зв'язків, використання та розширення транзитного потенціалу країни й інтеграція національної транспортної системи до європейської.

Контейнерні перевезення вважаються найбільш популярними і затребуваними в усьому світі. Завдяки універсальності контейнерів існує можливість перевозити практично всі види вантажу. Універсальність контейнерів – це одна з найголовніших причин, які дали їм змогу стати найпопулярнішим способом транспортування вантажу. За допомогою контейнерних перевезень можна здійснити перевезення від дверей до дверей – вид перевезення, коли від замовника потрібно тільки вказати місце, звідки забрати вантаж і куди його доставити.

Контейнерні перевезення виступають одним із найважливіших резервів підвищення продуктивності та зниження собівартості перевезення вантажів. Перевагами контейнерних перевезень є зниження витрат на тару та упаковку, підвищення продуктивності та поліпшення умов праці, прискорення доставки вантажів та підвищення ступеня їх збереження, підвищення якості перевізного процесу в цілому [3].

Перевезення вантажів у контейнерах дає змогу уніфікувати транспортну технологію, що робить цей вид доставки вантажів дуже привабливим не тільки для морських ліній, а й для автотранспорту та залізниці.

Формування ринку контейнерних перевезень має сприяти динамічному розвитку змішаних перевезень і підвищенню якості обслуговування клієнтів. Сьогодні у світі спостерігаються дві тенденції у сфері контейнерних перевезень: конкуренція й інтеграція. Конкуренція у цій сфері активно розвивається, а інтеграційні процеси в ній на разі виражені слабко.

Аналізуючи стан розвитку контейнерного ринку в Україні, варто відзначити, що ще 10 років тому він був на піку зростання, й експерти прогнозували, що до 2017 р. оборот у портах досягне 5 млн. TEU на рік. Тоді ніхто не міг передбачити, що на контейнерооборот вплине криза 2008 р., а пізніше – анексія Криму та агресія Російської Федерації. За ці десять років динаміка була не стійкою: перевалка контейнерів у вітчизняних портах опускалася і нижче 500 тис TEU на рік, і демонструвала

позитивну динаміку, як у 2018 р., коли оборот контейнерів на півтори сотні тисяч не дотягнув до мільйона [5].

Сьогодні переробка контейнерів в українських портах ведеться на чотирьох контейнерних терміналах: в Одеському порту (контейнерний термінал Одеса та Бруклінсько-Київський порт), у порту Южний, а також на терміналі Іллічівського морського рибного порту та порту Ольвія [5].

За 2017 р. стан контейнерних перевезень стабілізувався і показники обсягів переробки збільшилися на 5%, хоча в 2016 р. показники контейнерних перевезень були вищими на 20%. Аналізуючи структуру контейнерних перевезень, варто зазначити, що найбільшу частку займає експорт масла рослинного походження і зернових культур [7].

Зі статистичних даних першого півріччя 2017 р. видно, що найбільше зростання обсягів обробки було зареєстровано в Чорноморському порту. Обробка контейнерів зросла за наведений період на 32,7%. Порт також став лідером за абсолютними обсягами зростання (+13 603 TEU). Із початку 2017 р. на терміналі Чорноморського порту було опрацьовано 55 207 TEU [8].

Обсяг частки завантаженості контейнерів в експорті та імпорті практично рівний і становить майже 80%. Однак порожніх контейнерів більше йде на відправку, ніж привозять,– 34 214 TEU проти 31 927 TEU. Загальний обсяг завантажених перероблених контейнерів – 273 986 TEU, 80,5% від загального обсягу. Порівняно з 2016 р. цей показник збільшився на 8,4%, а обсяг порожніх контейнерів зменшився на 7% і становив 66 141 TEU [3].

Постійним лідером із погляду обробки контейнерних вантажів є Контейнерний термінал Одеса. У 2017 р. було оброблено 145 555 TEU (+ 10,1%). Частка терміналу в загальному обсязі вантажообігу України зросла до 42,8%. Обробка суден здійснюється на двох терміналах компанії – головному і новому глибоководному – на Карантинному молі [8].

Більше половини загального ринку контейнерних перевезень в Україні контролюють три найбільші перевізники: Maersk Line, CMA CGM та MSC. Вони становлять 60% ринку, або 205 тис TEU. Частка 15 провідних перевізників у загальному обсязі контейнерів, що перевозяться через українські порти, зросла з 96% до 99%. Із квітня 2018 р. судна відомого данського перевізника Maersk Line – найбільшої у світі компанії з доставки контейнерів – не заходять в Одеський морський торговий порт. Натомість Maersk Line пропонує своїм клієнтам на вибір два варіанти суднозаходів – порт Чорноморськ (рибний термінал) або порт Южний (термінал TIC) [3]. Завдяки цьому порт Южний у 2018 р. збільшив перевалку контейнерів на 75%. Однак, незважаючи на догляд Maersk Line, Одесі також удалося показати зростання в 15%. Окрім того, у лідерах виявився порт Чорноморськ зі збільшенням обсягів у 3 тис разів. Світовим лідером серед лінійних операторів у контейнерних перевезеннях також є Maersk Line, що залишається провідною компанією на українському ринку. Компанія здійснює третину від загального обсягу контейнерних потоків, що проходить через порти України, – понад 90 тис. TEU було здійснено у першій половині 2017 р.

Другий термінал в Одеському порту – Бруклінсько-Київський порт – збільшив перевалку на 10%, понад 100 тис TEU. Частка терміналу продовжує зростати. Компанія вже обробляє більше третини всього українського контейнерного потоку. Контейнерні кораблі CMA CGM, третього контейнерного перевізника у світі, є клієнтами терміналу. CMA CGM є партнером порту Бруклін-Київ та співвласником цього терміналу в Одеському морському торговельному порту.

Ще один термінал – TIS KT у порту Южний. Обсяги перевалки вантажів у цьому порту в 2017 р. також показали тенденцію до зростання.

За підсумками 2017 р. приріст загального вантажообігу всіх українських портів становив +0,6%. Це перше зростання загального вантажообігу всіх українських портів за період 2013-2016 рр. Усього в 2017 р. всі порти України переробили 132,6 млн. т вантажів [8].

У 2017 р. термінал TIS KT переробив 26,012 млн. т, що становило п'яту частину від загального обороту портів України.

Однак найбільш помітне зростання було показано компанією COSCO Shipping Line (+617%), яка була створена в 2016 р. шляхом об'єднання двох найбільших китайських судноплавних компаній – COSCO та CSCL. На світовому ринку компанія займає четверте місце як контейнерний флот. У 2017 р. через українські порти судноплавна лінія COSCO перевезла майже 30 тис TEU, випередивши лінію ZIM, що була на п'ятому місці, з обсягом 29 тис TEU (+38%) [6].

Хороші показники зростання є у УАСК (+187%, до 7853 TEU), які в 2017 р. зазнали значних змін. У травні 2017 р. об'єднання УАСК із німецьким Hapag – Lloyd було завершено. У результаті була сформована п'ята найбільша контейнерна лінія у світі.

На ринку контейнерів 2017 р. можна назвати роком великих змін у глобальній доставці. Нові альянси – The Alliance (MOL, NYK Line, K-Line, YML, Hapag-Lloyd / UASC) та Ocean Alliance (CMA CGM, COSCOSL, OOCL, Evergreen) – замінили альянси G6, Ocean Three та CKYHE. Отже, компанії, які вступили у нові союзи, об'єднали свої зусилля у боротьбі з домінуючим на ринку в 2016 р. об'єднанням 2M-компаній Maersk Line і MSC [5].

Аналізуючи 2018 р. в Україні, варто відзначити різке зростання контейнерних перевезень. У січні-липні 2018 р. морські контейнерні перевезення збільшилися на 38,9% порівняно

з аналогічним періодом минулого 2017 р. Усього за цей час у портах України було прийнято 454 719 TEU. Імпортні контейнерні перевезення становили 221 680 TEU (зростання на 32,6%), експортні – 218 331 TEU (збільшилися на 55,5%). Відзначено негативну тенденцію в обороті транзитних контейнерів – оборот скоротився на 20,4%, усього в портах було прийнято 14 708 TEU [7].

Лідером контейнерообігу в 2018 р. так і залишається Одеський морський порт, його частка становила 72,5% від усього контейнеропотоку, всього було оброблено 329 792 TEU, це на 13,8% більше, ніж у минулому році. Після фактичного простою в 2017 р., коли було оброблено всього 6 TEU, різко наростив морські контейнерні вантажоперевезення порт Чорноморськ, які становили 68 616 TEU (імпорт – 25 121 TEU, експорт – 43 495 TEU). На частку порту припадає 15,1% від загального контейнерообігу [7].

На третьому місці – порт Південний, в якому було прийнято 56 022 TEU, зростання становило 49,1%, на частку порту припадає 12,3% від загального контейнеропотоку через морські порти України. Як і раніше, незначною, менше 1%, залишається частка порту Ольвія, в якому за сім місяців цього року було оброблено всього 289 TEU.

За статистичними даними Асоціації митних портів України за січень 2018-2019 рр. загальні обсяги переробки контейнерів на основних митних портах наведено в табл. 1.

Отже, проведений аналіз показує, що вантажообіг контейнерів у країні виріс. Як зазначають митні експерти, зростання відбулося за рахунок збільшення імпортних та експортних вантажопотоків. До того ж із 2018 р. в статистику АМПУ почали включатися дані перевалки Чорноморського рибного порту, який раніше не давав статистику. Але навіть без урахування обсягів Рибного порту зростання в 2018 д. істотне і становить +30% в експортному та + 19% в імпортному напрямках порівняно з 2017 р. Водночас практично припинилася перевалка у внутрішньому напрямку: у 2018 р. перевалено всього 80 TEU, тоді як у 2017 р.– 2 306 TEU [8; 9].

За підсумками 2018 р. морські порти України перевалили 846,5 тис TEU контейнерних вантажів. Це на 18,7% більше, ніж у минулому році. За даними Конференції ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD), світовий ринок контейнерів до 2023 р. зростатиме у середньому на 3,8% на рік. Значна позитивна динаміка в морських портах України є наслідком відновлення вантажообігу після значного падіння у 2014-2015 рр. Протягом 2018 р. в українських портах було перевалено 846,5 тис TEU. У тоннах вантажообіг контейнерних вантажів становив 10,9 млн. [7]. Таким чином, показник перевалки контейнерів у 2018 р. став рекордним за останнє десятиліття (рис. 1).

Загальні обсяги вантажів внутрішнього сполучення в основних портах України в розрізі видів вантажу наведено в табл. 2 [8; 9].

Загалом більша частина обробки контейнерів в Україні здійснюється виключно приватними стивідорними компаніями, де 25,7% обробки вантажів здійснюється на їхніх власних причалах (табл. 3) [10].

Серед стивідорних компаній лідерами з обробки контейнерів стали ДП «КТО», «Бруклін-Київ Порт», «ТІС» і Чорноморський рибний порт. У компанії «ТІС» відзначають, що за підсумком 2018 р. контейнерний термінал обробив 124 947 TEU. Зростання порівняно з 2017 р. становило 75% [4].

За минулі 10 років можна також побачити, як змінилася і частка імпорту та експорту в контейнерних вантажах. Якщо в 2008 р. частка експорту становила близько 15%, то за підсумками 2018 р. вона зросла до 47,4%; щодо імпорту, то, за даними експертів, за стабільного курсу гривні і збереження стабільності росту ВВП у 2019 р. імпорт контейнерів може показати приріст у межах 14-15% на рік [5]. Серед основних видів вантажів, які експортуються контейнерами, – зерно, фрукти, харчові вантажі, металопродукція, будівельні матеріали. Імпортуються переважно обладнання, текстиль, харчові вантажі, алкоголь, пластик/ПВХ.

В Адміністрації морських портів України відзначають, що позитивна динаміка 2018 р. є наслідком відновлення вантажообігу після значного падіння в 2014-2015 рр.

Сьогодні сумарна потужність усіх терміналів у морських портах України становить 3,1 млн. т TEU на рік. І зараз вони завантажені на 26%. Щоб не простоювати, багато хто використовує контейнерні потужності для перевалки інших видів вантажів: вугілля, зерна і т.д.

Отже, контейнерні перевезення вантажів по праву вважаються не тільки найбільш економічним, а й найбільш надійним способом доставки вантажів. Завдяки застосуванню сучасних

Таблиця 1

Загальні обсяги переробки контейнерів на основних морських портах України за січень 2019 р. порівняно із січнем 2018 р.

Показники	Одеський морський порт			Морський порт Ольвія			Морський порт Южний			Морський порт Чорноморськ		
	2018	2019	%	2018	2019	%	2018	2019	%	2018	2019	%
Контейнери (т)	547,32	642,29	117,4	3,32	0,05	1,5	67,39	258,17	383,1	134,49	129,89	96,58
Контейнери (шт.)	26380	29689	112,5	137	6	4,4	4105	13143	320,2	6605	6815	103,17
Контейнери (TEU)	41603	48206	115,9	243	11	4,5	5324	18849	354,0	-	-	-

Джерело: складено на основі [9]

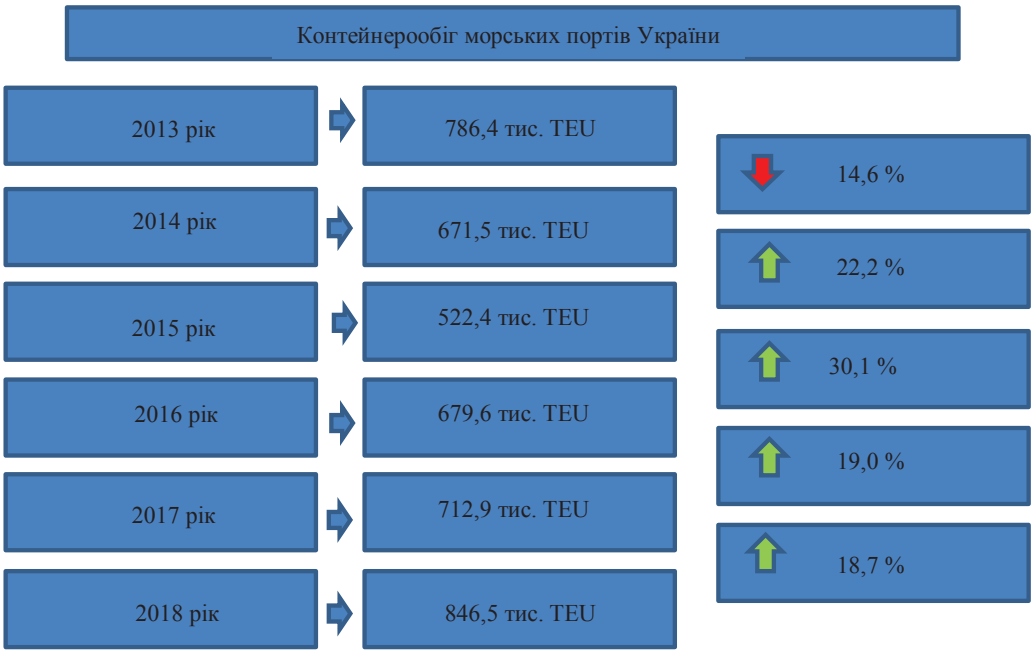

Рис. 1. Динаміка переробки контейнерів в українських портах за 2013-2018 рр.

Таблиця 2

Обсяги переробки вантажів в основних морських портах України за 2017–2018 рр. (тис т)

Показники	Одеський морський порт			Морський порт Ольвія			Морський порт Южний			Морський порт Чорноморськ		
	2017	2018	%	2017	2018	%	2017	2018	%	2017	2018	%
Всього вантажів:	120,94	107,51	88,9	207,77	50,72	24,4	37,44	147,45	393,8	7,70	51,20	666,0
наливні	0,44	0,07	14,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
суховантажні сипучі	99,93	79,28	79,3	167,43	35,48	21,2	30,36	81,69	269,1	-	19,58	-
тарно-штучні вантажі	20,54	28,16	137,1	40,34	15,24	37,8	7,08	65,76	928,8	7,70	31,70	411,7
Контейнери (тон)	12,35	-	-	-	-	-	7,08	0,84	11,9	-	-	-
Контейнери (шт.)	1061	-	-	-	-	-	410	40	9,8	-	-	-
Контейнери (TEU)	1547	-	-	-	-	-	759	80	10,5	-	-	-
Інші тарно-штучні вантажі	3,09	-	-	1,12	0,16	14,3	-	0,94	-	-	-	-

Джерело: складено на основі [8; 9]

Таблиця 3

Обсяги переробки вантажів стивідорними компаніями в морських портах за формами власності за 2017–2019 рр. (тис т)

Перероблено вантажів у морських портах України:	2017	2018	Абсолютне відхилення в одиницях	Відносне відхилення (приріст/зменшення) у п. п.	2018	2019	Абсолютне відхилення в одиницях	Відносне відхилення (приріст/зменшення) у п. п.
державними стивідорними компаніями на причалах АМПУ	984,37	730,41	-253,96	-25,8	129,35	145,62	16,27	112,6
приватними стивідорними компаніями на причалах АМПУ	651,7	878,26	226,56	34,8	474,35	341,63	-132,72	72
стивідорними компаніями на власних причалах	202,02	522,61	320,59	158,69	111,03	184,67	73,64	166,3
Всього:	1838,09	2131,28	293,19	15,95	714,73	671,92	-42,81	94,01

Джерело: складено на основі [10]

логістичних технологій і рішень контейнерні перевезення вантажів дають змогу забезпечити швидку доставку з меншою кількістю операцій завантаження/розвантаження і мінімальним ризиком для збереження майна власниками вантажу [2].

Ці та інші очевидні переваги постійно стимулюють зростання попиту на таку затребувану

послугу, як контейнерні перевезення. Замовники, яким необхідні контейнерні перевезення вантажів, цінують цей вид послуг за його простоту і універсальність. Використовуючи контейнерні перевезення, можна здійснити доставку практично в будь-який куточок планети яких завгодно вантажів. Єдина вимога – переміщувані об'єкти повинні мати габарити, що дають їм змогу поміститися всередині контейнерів стандартних типорозмірів.

Контейнерні перевезення вантажів також дають змогу максимально надійно захистити вантажі від пошкоджень, які можуть бути нанесені в процесі транспортування. Це досягається за рахунок того, що товарно-матеріальні цінності, поміщені в контейнер, захищені від зовнішнього впливу його досить товстими металевими стінами.

Зростання контейнерних перевезень свідчить про пожвавлення економіки. Однак українські порти ще не вийшли на докризовий рівень за цим напрямом, тому нам є ще куди зростати. Про це свідчать також і плани бізнесу щодо реалізації спільно з АМПУ проектів із розвитку контейнерних терміналів у тилу наших причалів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, контейнерні перевезення в Україні стають досить популярним видом перевезень, тому для їх швидкого розвитку створюються порти, які адаптовані для прийому суден-контейнеровозів. Однак для збільшення ефективності контейнерних перевезень в Україні, а також ефективності експортної торгівлі необхідно ще більше розвивати інфраструктуру у містах-портах та залучати закордонних партнерів до процесу інвестування, адже, проаналізувавши сучасний стан розвитку світового ринку контейнерних перевезень, установлено стійку тенденцію до збільшення обсягів вантажів, які перевозяться в контейнерах, тому процес контейнеризації призведе до істотного підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємств логістичного сектору в Україні, що має велике значення в умовах розвитку світової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корнійко Я.Р., Філоненко О.О. Формування механізму інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 11. С. 69-72.
2. Малащук Д.В., Гринчак Н.А. Діагностування та прогнозування перспектив розвитку світового ринку контейнерних перевезень. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту.* 2018. № 3. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2018_3_10 (дата звернення: 19.02.19).
3. Церковна А.В., Харламова В.В. Тенденції контейнерних перевезень в Україні. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2018. Т. 17. Вип. 1(38). URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2018_17_1_12 (дата звернення: 02.09.19).
4. Халіпова Н.В., Леснікова І.Ю. Моделювання та аналіз контейнерних перевезень в Україні. *Вісник АМСУ. Серія «Економіка»*. 2014. № 1(51). С. 149-160.
5. Контейнерна індустрія: минулий рік і перспектива. *Асоціація міжнародних експедиторів України*. URL : http://www.ameu.org.ua/news/1338-kontejnerna-industriya-minulij-rik-i-perspektiva (дата звернення: 05.09.19).
6. Контейнерні перевезення та параметри морських контейнерів. *Західброксервіс*. URL : http://zbs.lutsk.ua/news/pereviznykam/konteinerni-perevezennya-ta-parametry-morskykh-konteineriv/ (дата звернення: 08.09.19).
7. Что ожидает рынок морских контейнерных перевозок в 2018 году. *Аналитическое бюро*. URL : http://eurostatica.com/news/406/ (дата звернення: 05.09.19).
8. Загальні обсяги переробки вантажів стивідорними компаніями в морських портах за січень-грудень 2017 року. Показники роботи. *Адміністрація морських портів України*. URL : http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty (дата звернення: 05.09.19).
9. Загальні обсяги переробки вантажів стивідорними компаніями в морських портах за січень-грудень 2018 року. Показники роботи. *Адміністрація морських портів України*. URL : http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty (дата звернення: 05.09.19).
10. Загальні обсяги переробки вантажів стивідорними компаніями в морських портах за січень 2019 року. Показники роботи. *Адміністрація морських портів України*. URL : http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty (дата звернення: 05.09.19).

REFERENCES:

1. Korniiko Ya.R., Filonenko O.O. (2017) Formuvannja mekhanizmu integhrovanogho loghistychnogho upravlinnja kontejnernymy vantazhopotokamy. [Formation of the mechanism of integrated logistic management of container cargo flows]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Avg. International economic relations and the world economy.* Vol. 11. pp. 69-72.
2. Malashchuk D. V., Hrynchak N. A. (2018) Diahnostuvannia ta prohnozuvannia perspektyv rozvytku svitovoho rynku konteinernykh perevezen [Diagnosing and forecasting the prospects for the development of the world container shipping market] Naukovyj visnyk Nacionaljnoji akademiji statystyky, obliku ta audytu. [Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing] (electronic journal), no 3. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2018_3_10 (accessed 19.02.19).
3. Tserkovna A.V., Kharlamova V.V. (2018) Tendentsii konteinernykh perevezen v Ukraini [Container Shipping Trends in Ukraine]. *Market Economics: Modern Management Theory and Practice* (electronic journal), volume 17, no. 1 (38). Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2018_17_1_12 (accessed 02.09.19).
4. Khalipova N.V., Lesnikova I.Y. (2014) Modeliuvannia ta analiz konteinernykh perevezen v Ukraini [Modeling and analysis of container transportation in Ukraine]. *Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine,* avg. Economy, no. 1(51). pp.149-160.
5. *Asotsiatsiia mizhnarodnykh espedytoriv Ukrainy. Konteinerna industriia: mynulyi rik i perspektyva* [Container industry: last year and prospect] Available at: http://www.ameu.org.ua/news/1338-kontejnerna-industriya-minulij-rik-i-perspektiva (accessed 05.09.19).

6. *Zakhidbrokservis. Konteinerni perevezennia ta parametry morskykh konteineriv* [Container transportation and parameters of sea containers]. Available at: http://zbs.lutsk.ua/news/pereviznykam/konteinerni-perevezennya-ta-parametry-morskykh-konteineriv/ (accessed 08.09.19).
7. *Analytycheskoe biuro. Chto ozhydaet rынok morskykh konteinernykh perevozok v 2018 hodu* [What is expected in the marine container transportation market in 2018]. Available at: http://eurostatica.com/news/406/ (accessed 05.09.19).
8. *Administratsiia morskykh portiv Ukrainy. Zahalni obsiahy pererobky vantazhiv styvidornymy kompaniiamy v morskykh portakh za sichen-hruden 2017 roku. Pokaznyky roboty* [Total cargo handling by stevedoring companies in seaports for January-December 2017. Performance indicators]. Available at: http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty (accessed 05.09.19).
9. *Administratsiia morskykh portiv Ukrainy*. *Zahalni obsiahy pererobky vantazhiv styvidornymy kompaniiamy v morskykh portakh za sichen-hruden 2018 roku. Pokaznyky roboty* [Total cargo handling by stevedoring companies in seaports for January-December 2018. Performance indicators]. Available at: http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty (accessed 05.09.19).
10. *Administratsiia morskykh portiv Ukrainy. Zahalni obsiahy pererobky vantazhiv styvidornymy kompaniiamy v morskykh portakh za sichen 2019 roku. Pokaznyky roboty.* [Total cargo handling by stevedoring companies in seaports in January 2019. Performance indicators]. Available at: http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty (accessed 05.09.19).

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43.01:631.151
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-6

Волкова Н.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Полтавської державної аграрної академії

Неберя К.В.
студентка
Полтавської державної аграрної академії

Лещева А.Р.
студентка
Полтавської державної аграрної академії

Volkova Nelia
PhD in Economics, Senior Lecturer
at the Department of Enterprise Economics
Poltava State Agrarian Academy

Neberja Karina
Student
Poltava State Agrarian Academy

Leshheva Alina
Student
Poltava State Agrarian Academy

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF FORMATION OF POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено дослідження сутності та структури потенціалу підприємств аграрної сфери. Проаналізовано наукові публікації щодо категоріальної сутності, наукової атрибуції поняття «потенціал», проблем його формування й оптимізації. З'ясовано, що у розвитку сучасних уявлень про потенціал виділяють три напрями дослідження: як сукупності необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів, як системи матеріальних та трудових чинників, як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Декомпонувавши складники потенціалу аграрних підприємств з установленням їхніх функцій і зв'язків, виявлено, що цей підхід ґрунтується на використанні шести складників. Охарактеризовано загальні особливості формування потенціалу підприємств. Подано альтернативні варіанти оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: потенціал, аграрне підприємство, потенціал аграрного підприємства, блокова структуризація, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование сущности и структуры потенциала предприятий аграрной сферы. Проанализированы научные публикации по категориальной сущности, научной атрибуции понятия «потенциал», проблемам его формирования и оптимизации. Выяснено, что в развитии современных представлений о потенциале выделяют три направления исследования: как совокупности необходимых для функционирования или развития системы различных видов ресурсов, как системы материальных и трудовых факторов, как способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задачи. Проведена декомпозиция составляющих потенциала аграрных предприятий с установлением их функций и связей и обнаружено, что этот подход основывается на использовании шести составляющих. Охарактеризованы общие особенности формирования потенциала предприятий. Поданы альтернативные варианты оценки потенциала конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: потенциал, аграрное предприятие, потенциал аграрного предприятия, блочная структуризация, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article studies the nature and structure of the potential of agricultural enterprises. Scientific publications of domestic and foreign scholars on the categorical nature, scientific attribution of the concept of "potential", problems of its formation and optimization are analysed. It is found that in the development of modern ideas about potential, there are three areas of research: as the totality of different types of resources necessary for the functioning or development of a system, as the system of material and labour factors, as the ability of a complex of resources of the economic system to fulfil its tasks. Based on a critical analysis of modern concepts of the essence of potential, the author's definition of the concept of "potential of an agricultural enterprise" is proposed as an integral reflection of the current and future maximum capabilities of the socio-economic system (with the help of business capabilities of its staff) to transform input resources into the most efficient and rational in terms of time and productivity economic benefits that will allow maximally satisfying the interests of the enterprise and

society. Alternative options for assessing the competitiveness of enterprises are presented, among which are the following: assessment of existing, used, and probable potential, evaluation of factors of direct and indirect influence on the enterprise, assessment of properties of the category "potential", assessment of strategic behaviour of the enterprise in the market, evaluation of the process of forming a long-term development strategy. The block structuring of the potential of the enterprise is presented, which is based on the use of six components: management system, functions of personnel, resources, personnel, competencies of personnel, corporate culture. The characteristic features of the potential of agricultural enterprises are distinguished, which include: forming or adjusting the production system; identifying potential measurement units as natural; regions and the state, in addition to the owner and competitors of the enterprise, are also the main actors in assessing the potential of agricultural enterprises.

Key words: potential, agrarian enterprise, potential of agrarian enterprise, block structuring, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання підвищення рівня конкурентоздатності вітчизняного виробництва та реалізації конкурентних переваг аграрних підприємств в умовах розвитку ринкової економіки в Україні тісно пов'язане з процесами раціонального формування й ефективного використання їх потенціалу для розроблення ефективної системи управління аграрними підприємствами.

Саме досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності виробництва та підвищення прибутковості ґрунтується на наявності в розпорядженні у підприємства потенціалу, збалансованого за всіма позиціями. Однак у сучасних економічних умовах потенціал більшості аграрних підприємств ні за кількісними, ні за якісними характеристиками не в змозі забезпечити стійкий розвиток, тому важливими проблемами сучасного етапу розвитку аграрної економіки України є аналіз тенденцій ресурсного забезпечення аграрного виробництва та пошук напрямів формування й ефективного використання наявного потенціалу аграрних підприємств для забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням визначення категоріальної сутності, наукової атрибуції поняття «потенціал», проблемам його формування й оптимізації присвячено праці багатьох учених, зокрема: О. Балацького, В. Герасимчука, Е. Горбунова, А. Заїнчковського, П. Ігнатенко, Т. Калінеску, І. Лукінова, В. Москаленко, Б. Мочалової, О. Олексюк, В. Самочкіна, О. Федоріна, А. Чорних, Т. Циби, Л. Шевченко та ін. При цьому, незважаючи на численні наукові розробки у цій сфері, залишається невирішеною значна кількість питань, пов'язаних із формуванням теоретико-методологічних основ використання потенціалу аграрного підприємства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення структури та особливостей потенціалу аграрних підприємств із метою раціонального його використання та відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перспективи розвитку аграрного виробництва визначаються рівнем і станом забезпечення потенціалу аграрного підприємства та здатністю його ефективного використання.

Прагнучи зайняти на ринку свою нішу, кожне підприємство повинне сформувати свій певний потенціал, який забезпечить йому відповідне становище на ринку. Потенціал – багаторівневе і багатоаспектне поняття, зміст якого розкривається у комплексі його проявів.

Потенціал (лат. potentia) – це: 1) можливість, потужність, корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення установлених цілей; 2) засоби, запаси та джерела, що є в наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення деякого завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній промисловості [1, с. 195].

Характеристику потенціалу підприємств у передових зарубіжних країнах почали досліджувати в 60-х роках XX ст. Спочатку в трактуванні поняття «потенціал» у роботах закордонних учених одержав розвиток тільки ресурсний підхід до даної проблеми. Він розвивався у двох напрямах: перше – потенціал являє собою сукупність ресурсів, виражених у вартісній формі (взаємовплив окремих ресурсів не враховувався); друге – потенціал є сукупністю ресурсів, здатних виробляти матеріальні блага. Цей метод можна назвати першим етапом дослідження економічного потенціалу.

Визначаючи категорію, що досліджується, необхідно взяти до уваги положення академіка Л.І. Абалкіна про те, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти [2, с. 123].

Потенціал (економічний, підприємницький, виробничий) – це «узагальнена, збірна характеристика ресурсів», прив'язана до місця та часу. У літературі трактування поняття «потенціал» як певної сукупності ресурсів, головним чином, економічних, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, знаходить усе більше прихильників. Так, наприклад, В.М. Архангельський під потенціалом розуміє засоби, запаси, джерела, які наявні та можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певного завдання, тобто сукупність реальних нагромаджених ресурсів. До складників потенціалу у цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та ресурси виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти й перепідготовки кадрів [3, с. 27].

«Ресурсне» розуміння потенціалу має велике значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик [3, с. 56].

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрями. Представники першого (Д. Черников, О. Бажанова, Є. Фігурнов та ін.) відзначають, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складників потенціалу у цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються до сфери вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти й перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має велике значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик [4, с. 307].

Друга група авторів (М.А. Іванов, Ю.Г. Одегов [5]) пояснює потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складників), що забезпечують досягнення мети виробництва. Фундаментом для такого підходу є твердження К. Маркса, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактор виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, які підкреслюють їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на надійність необхідне їх поєднання. Автори стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва.

Учені третього напряму (І. Ансофф [6]) визначають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На основі сказаного робиться висновок про сукупні можливості персоналу здійснювати певні завдання: чим краще склалася структура об'єкта та більше підходять один одному його структурні та функціональні елементи, тим вищими будуть його потенціал і ефективність.

Усе це свідчить про те, що й досі домінує однобічний підхід до економічного трактування суті потенціалу – або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту. Цікавою щодо цього є запропонована Н.Т. Ігнатенком та В.П. Руденком [7] класифікація ознак поняття «потенціал», загальновживана у вітчизняній науковій літературі: у 42% випадків змістове значення терміна «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей; у 18% – із потужністю виробництва (галузей національного господарства), фондів, ресурсів країни, регіону; у 16% – із ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою; у 8% – із можливістю виробничих сил досягти певного ефекту.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [8, с. 3].

Таким чином, терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство у цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатність діяти у відповідних сферах, забезпечувати конкурентоздатність [8, с. 3].

Проблема підвищеним рівня конкурентоздатності продукції в умовах подальшого розвитку економіки є досить актуальною для одних із найважливіших підприємств вітчизняного виробництва – аграрних. Багато в чому їхня успішна діяльність на ринку визначається потенціалом підприємства.

На підставі критичного аналізу сучасних концепцій визначення сутності потенціалу нами пропонується авторське визначення поняття «потенціал аграрного підприємства» як інтегральне відображення поточних і майбутніх максимальних можливостей соціально-економічної системи (за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей) трансформувати вхідні ресурси в найбільш ефективні та раціональні за часом та продуктивністю економічні блага, що дасть змогу максимально задовольнити інтереси підприємства та суспільства.

Аграрне підприємство як об'єкт управління – це складна, динамічна, виробнича, соціально-економічна, технічна й організаційна система, відкрита до впливу зовнішнього середовища. У виробничому процесі підприємства поєднуються різні матеріальні й трудові ресурси, між якими існує безліч зв'язків. Аграрне підприємство є багатоелементним утворенням і ділиться залежно від застосовуваної підстави (ознаки) розподілу на безліч елементів (підсистем) [9, с. 102].

Аграрне підприємство, яке успішно функціонує, повинне не тільки мати поточні доходи, а й забезпечувати розвиток усіх складових потенціалів підприємства. Саме потенціал відображає рівень конкурентоспроможності організації.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, що відображає рівень переваги сукупної оцінки показників можливостей підприємства, які визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів [9, с. 102].

Потрібно враховувати, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає врахування взаємодії всіх його складників (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси та ін.) [9, с. 102].

У процесі формування і використання аграрного потенціалу здійснюють його структуризацію, тобто декомпонують його на складники з установленням їхніх функцій і зв'язків [10, с. 123].

На рис. 1 представлено блокову структуризацію потенціалу аграрного підприємства. Цей підхід ґрунтується на використанні шести складників.

У кожній підсистемі виокремлено по три основні складники. Вони охоплюють найважливіші компоненти підприємства, забезпечують досягнення поставлених цілей і найповніше характеризують його внутрішній стан так:

1) система управління. В управлінському блоці відбувається формулювання місії, розроблення стратегії розвитку, визначення цілей на найближчу перспективу і конкретних завдань. Система управління охоплює такі підсистеми:

- планування (виявлення потенціалу майбутнього успіху);
- координування (розроблення стратегії підприємства відповідно до цілей і ресурсів);
- контролювання (перевірка ефективності виконання планів і рішень, постійне контролювання вірогідності запланованих передумов);

2) функції персоналу. До них належать:

- аналітична (наукові дослідження, розробки, які є основою для створення певного ресурсу, виробництва продукції);
- виробнича (безпосередня діяльність, пов'язана з реалізацією виробничого процесу);
- комунікаційна (забезпечення взаємодії з ринком; розроблення і застосування маркетингових інструментів впливу на ринок: просування, стимулювання, ціноутворення, товарна політика; забезпечення надходження інформації про зовнішнє середовище, необхідної для управління на етапі планування і формування стратегічних цілей);

3) ресурси (основні елементи виробничого потенціалу, які використовуються для конкретних цілей економічного розвитку). Серед них виокремлюють:

- технічні (виробничі потужності, обладнання, матеріали тощо);
- технологічні (виробничі технології, конкурентоспроможні методи виготовлення продукції, наукові розробки та ін.);
- кадрові (професійно-кваліфікаційна структура, соціально-демографічний склад працівників, трудовий та інтелектуальний капітал);
- інформаційні (система нагромадження і оброблення інформації, каналів її поширення, можливості удосконалення інформаційної бази тощо);
- організаційні структури виробництва і системи управління (гнучкість керуючої системи, організаційна техніка та ін.);
- фінансові (стан активів і пасивів, власного та позичкового капіталу, наявність кредитних ліній та ін.);
- просторові (специфіка виробничих приміщень і території підприємства, особливості розташування об'єктів нерухомості, комунікацій, можливості розширення та ін.);
- корпоративна (організаційна) культура (ділова репутація, імідж);

4) персонал – особовий склад підприємства, який характеризують:

- склад (визначений штатним розкладом список працівників);
- мотивація (розроблення і використання підприємством матеріальних, емоційних, соціальних та інших заходів із метою поліпшення якості і продуктивності праці);
- розвиток (систематичні заходи щодо підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, їх професійного зростання);

5) компетенції персоналу, компонентами яких є:

- кваліфікація (професійний рівень підготовки, який відповідає певним видам робіт);
- креативність (здатність до розроблення нових технологічних, організаційних та інших рішень, утілення їх у процесі своєї діяльності);
- гнучкість (уміння пристосовуватися до внутрішніх і зовнішніх змін на підприємстві).

Компетенції відносять до інтелектуальних ресурсів, підприємства, куди ще включають патенти, ліцензії, ноу-хау, унікальні НДПКР тощо. Використання інтелектуальних ресурсів не амортизує, а підвищує їхню вартість, а головна

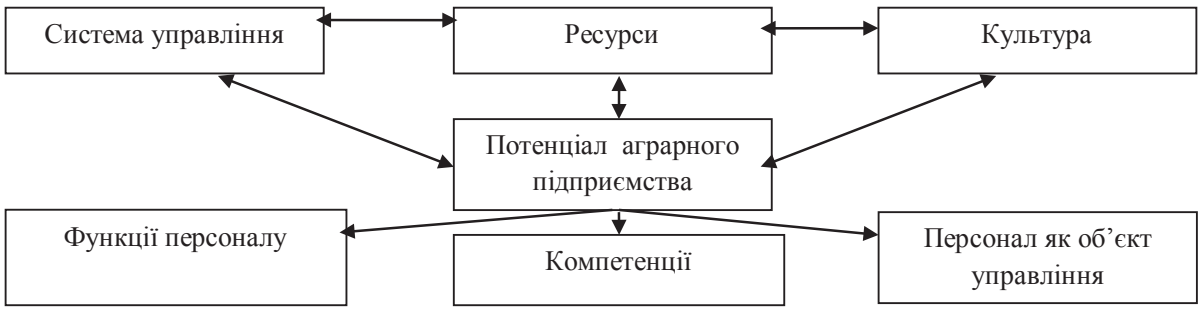

Рис. 1. Блокова структуризація потенціалу аграрного підприємства

Джерело: розроблено на основі [10]

їх відмінність від інших видів ресурсів полягає у здатності до самозростання (капіталізації);

6) корпоративна культура – сукупність думок, еталонів поведінки, настроїв, символів, відносин і способів ведення бізнесу. Основними елементами організаційної культури є:

- норми (вимоги і правила внутрішньоколективної взаємодії і відносин із суб'єктами зовнішнього середовища);
- цінності (значущі для персоналу підприємства соціальні, етичні стандарти поведінки);
- поведінка (сукупність прийнятих, визнаних на підприємстві вчинків) [10, с. 143-150].

Отже, блоковий підхід є досить наочним, оскільки синтезовано відображає структуризацію, підпорядкованість, взаємозв'язок та ієрархічність складників потенціалу підприємства аграрної сфери.

Загальні особливості формування потенціалу підприємств можна охарактеризувати так:

1) формуванню або корегуванню, насамперед, підлягає виробнича система, яка виступає основним носієм потенціалу на аграрних підприємствах. Саме від її властивостей найбільше залежить загальний та виробничий потенціал;

2) одиниці виміру потенціалу аграрних підприємств є натуральними (штуки, кілограми, тонни) за певний проміжок часу, оскільки залежать від виду продукції, що виробляється підприємствами;

3) основними суб'єктами оцінки потенціалу аграрних підприємств, окрім власника та конкурентів підприємства, також виступають регіони (де продукція цих підприємств реалізується), оскільки харчові продукти є предметами широкого споживання і повинні задовольняти потреби місцевого населення. Держава виступає суб'єктом оцінки потенціалу аграрних підприємств, тому що продукти харчування є вагомими складником експортно-імпортного балансу, а також є стратегічно важливими для країни;

4) формування або корегування носія потенціалу здійснюється за таким алгоритмом: вибір (зміна) продукту – вибір (зміна) рецептури – вибір (зміна) обсягів виробництва – вибір (зміна) технології виробництва – вибір (зміна) рівня механізації чи автоматизації – вибір (зміна) вимог до персоналу підприємства – вибір (зміна) ринків збуту.

Варто зазначити, що, аналізуючи галузеві особливості формування потенціалу, досліджують специфіку технологічних процесів та організації виробництва, особливості ресурсів, витрачених на виробництво, та отриманого кінцевого продукту, характеризують сегментні групи споживачів товарів підприємств, а також ринки збуту, на яких вони функціонують, тощо.

Загальну еволюцію методології дослідження та оцінки потенціалу підприємств можна умовно розподілити на дві частини: етап стихійного розвитку, етап наукової сегментації. Кожен із них свідчить про різний рівень економічної свідомості економістів-практиків. Наприклад, перший етап характеризується нечітким формулюванням предмета досліджень, хоча вчені та бізнесмени-практики вже зрозуміли необхідність створення якісно нових механізмів управління, які б дали змогу поєднати вітчизняний досвід планування підприємницької діяльності із сучасними соціально-економічними перспективами (можливостями). Створення механізмів такого типу можливе лише на основі врахування спадкового характеру циклів розвитку економічних систем. У рамках цього етапу переважали етіологічний та ресурсний підходи до розуміння потенціалу аграрних підприємств, що свідчило, передусім, про недостатній рівень теоретичного опрацювання проблеми.

Динамічність ринкового попиту на сільськогосподарську продукцію робить необхідною оцінку потенціалу конкурентоспроможності підприємств.

На нашу думку, найбільш відповідними сутності категорії «потенціал» будуть такі способи його оцінки (рис. 2):

Рис. 2. Альтернативні варіанти оцінки потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств

1. Оскільки потенціал характеризується внутрішньою структурою, виникає потреба в методах, які зможуть оцінювати існуючий та ймовірний потенціал розвитку.

2. У зв'язку з тим, що потенціал конкурентоспроможності є результатом синтезу різного виду потенціалів, є необхідність у методах, які б оцінили чинники впливу прямої та опосередкованої дії на аграрне підприємство.

3. На основі дослідження динаміки зміни (як у ретроспективі, так і в перспективі) діяльності аграрних підприємства є необхідність у застосуванні методів, які б відбивали властивості категорії «потенціал».

4. Потреба оцінки конкурентоспроможності, зумовлюється необхідністю планування стратегії поведінки об'єкта господарювання на ринку.

5. Зміна вимог та вподобань споживачів, розвиток науки і техніки постійно набирають обертів, призводять до ускладнення формування стратегії на довгу перспективу, однак для визначення конкурентних позицій і напряму розвитку об'єкта господарювання та кількості показників конкурентоспроможності, що склалася від початку ринкових відносин, є достатньою.

Проведені дослідження дають змогу зробити висновки про існування певних особливостей формування потенціалу аграрних підприємств. Досить часто саме ці специфічні чинники формулюють успішність чи, навпаки, крах у довгостроковій перспективі. У структурі кожної соціально-економічної системи слід виокремлювати ключові елементи, що зумовлюють розвиток усієї структури внаслідок комплексних зв'язків, мультиплікативних ефектів та феномену синергії, що є актуальним для нинішніх умов.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виділено особливості формування потенціалу аграрних підприємств та узагальнено понятійно-сутнісний апарат категорії «потенціал». На основі наукових джерел запропоновано авторське визначення потенціалу аграрного підприємства як інтегрального відображення поточних і майбутніх максимальних можливостей соціально-економічної системи (за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей) трансформувати вхідні ресурси в найбільш ефективні та раціональні за часом та продуктивністю економічні блага, що дасть змогу максимально задовольнити інтереси підприємства та суспільства. Представлено авторську блокову структуризацію потенціалу підприємства, яка ґрунтується на використанні шести складників: системи управління, функцій персоналу, ресурсів, персоналу, компетенцій персоналу, корпоративної культури. Виділено характерні особливості потенціалу аграрних підприємств, які полягають у формуванні або корегуванні виробничої системи; визначенні одиниць виміну потенціалу як натуральних; основними суб'єктами оцінки потенціалу аграрних підприємств, окрім власника та конкурентів підприємства, також виступають регіони та держава.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров ; 4-е изд. Москва : Советская энциклопедия, 1989. 1406 с.
2. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. Москва : Мысль, 1981. 351 с.
3. Архангельский В.Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. Москва : Машиностроение, 1983. 120 с.
4. Бажанова О.В. Економічний потенціал та потенціал економічного розвитку підприємства: відмінності та особливості. *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2010. № 29. С. 307-309.
5. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала : учебное пособие. Москва : Экзамен, 2002. 448 с.
6. Ansoff H.I. Optimizing profitability in Herbulent. Long range planing. Oxford etc., 1993. № 5. P. 112-123.
7. Игнатенко Н.Т., Руденко В.П. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез. Киев : Вища школа, 1986. 164 с.
8. Унковская Т.Е. Проблемы развития и сбалансированности экономических систем. Казань : Казан. ун-т, 1990. 111 с.
9. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2009. 400 с.
10. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2006. 362 с.

REFERENCES:

1. Prokhorov A.M. (ed.) (1989) Sovetskyj encyklopedycheskyj slovarj [Soviet Encyclopedic Dictionary]. 4-e yzd. Moscow: Sovetskaja Encyklopedyja, (in Ukrainian).
2. Abalkyn L.Y. (1981) Dyalektyka socyalystycheskoj ekonomyky. [The dialectic of a socialist economy]. Moscow: Myslj (in Russian).
3. Arkhangheljskyj V.N. (1983) Upravlenye nauchno-tekhnycheskym proghressom v mashynostroenyy. Moscow: Mashynostroenye (in Russian).
4. Bazhanova O.V. (2010) Ekonomichnyj potencial ta potencial ekonomichnogho rozvytku pidpryjemstva vidminnosti ta osoblyvosti [Management of scientific and technological progress in mechanical engineering]. Visnyk ekonomiky transportu ta promyslovosti. № 29. pp. 307-309.
5. Odeghov Ju.Gh. (2002) Audyt y kontrollyngh personala: uchebnoe posobye [Audit and controlling of personnel]. Moscow: Yzdateljstvo „Ekzamen" (in Russian).
6. Ansoff, N. I. (1993) Optimizing profitability in Herbulent. Long range planing. Oxford etc., № 5. pp. 112-123.
7. Yghnatenko N.T., Rudenko V.P. (1986) Pryrodno-resursnyj potencyal terrytoryy: gheoghrafycheskyj analyz y syntez [Natural resource potential of the territory: geographical analysis and synthesis]. Kiev: Vyshha shkola. (in Ukrainian).
8. Unkovsjkaja T.E. (1990) Problemy razvytyja y sbalansyrovannosty ekonomycheskykh system [Problems of development and balance of economic systems]. Kazanj: Yzd-vo Kazan. Un-ta (in Russian).
9. Bachevsjkyj B.Je., Zablodsjka I.V., Reshetnjak O.O. (2009) Potencial i rozvytok pidpryjemstva [Enterprise potential and development]. Navch. posib. Kiev: CUL. (in Ukrainian).
10. Dolzhansjkyj I.Z., Zaghorna T.O., Udalykh O.O. (2006) Upravlinnja potencialom pidpryjemstva [Enterprise potential management]. Navch. posib. Kiev: CUL (in Ukrainian).

УДК 332.28
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-7

Гаража О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного
університету імені В.В. Докучаєва

Garazha Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
of Land Management and Cadastre Department
Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev

МОНІТОРИНГ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГАЛУЗЕВОГО РОЗПОДІЛУ

MONITORING OF MANAGEMENT OF LAND RESOURCES AT DIFFERENT LEVELS OF TERRITORIAL-SECTORAL DISTRIBUTION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано модель створення спостереження за управлінням земельними ресурсами в розрізі категорій земель за цільовим призначенням на різних рівнях адміністративно-територіального поділу. Запропоновано сукупність показників, які вносяться до бази даних місцевого рівня управління в системі моніторингу управління земельними ресурсами. Показано необхідність введення моніторингу управління земельними ресурсами як складової частини державного управління в контексті прозорості та відкритості даних про результати управлінської діяльності на державному, регіональному та місцевому рівні. Запропоновано застосування соціологічного дослідження щодо можливостей створення та функціонування моніторингу управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого поділу за сучасного розвитку земельних відносин та організації державного управління земельним фондом. Опитування показало пріоритетність збереження державного управління земельними ресурсами, необхідність створення е-моніторингу управління, організації моніторингу в складі Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру.

Ключові слова: моніторинг, галузь, категорія, рівень, земельні ресурси, служба.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована модель создания наблюдения за управлением земельными ресурсами в разрезе категорий земель по целевому назначению на разных уровнях административно-территориального деления. Предложена совокупность показателей, которые вносятся в базу данных местного уровня управления в системе мониторинга управления земельными ресурсами. Показана необходимость введения мониторинга управления земельными ресурсами как составной части государственного управления в контексте прозрачности и открытости данных о результатах управленческой деятельности на государственном, региональном и местном уровне. Предложено применение социологического исследования о возможностях создания и функционирования мониторинга управления земельными ресурсами на различных уровнях территориально-отраслевого распределения при современном развитии земельных отношений и организации государственного управления земельным фондом. Опрос показал приоритетность сохранения государственного управления земельными ресурсами, необходимость создания электронного мониторинга управления, организации мониторинга в составе Государственной службы Украины по вопросам геодезии, картографии и кадастра.

Ключевые слова: мониторинг, отрасль, категория, уровень, земельные ресурсы, служба.

ANNOTATION

The article substantiates the model of creation of monitoring of land resources management in the context of land categories by purpose at different levels of administrative-territorial division. The set of indicators that are added to the database of local government level in the system of monitoring land management is proposed. The necessity to introduce monitoring of land management as an integral part of public administration is shown in the context of transparency and openness of data on the results of management activity at the state, regional and local level. The application of sociological research on the possibilities of creation and functioning of monitoring of land resources management at different levels of territorial-branch division in the modern development of land relations and organization of state management of land fund is proposed. The poll showed the priority of maintaining state land management, the need to create e-monitoring of management, organization of monitoring within the State Service of Ukraine for Geodesy, Cartography and Cadastre. It is determined that effective land management decisions depend on up-to-date, complete and reliable information about the management entity that the management entity must have. It is established that an important function of management is the system of monitoring the condition and use of the land fund, its ecological status, development of land relations, forms of land ownership, soil boning, economic evaluation, regulatory and expert monetary valuation, economic results that affect the level of profitability of land , location of sectors of national economy and their weight in creation of gross product. It is proved that timely identification of changes in the status of land relations and land use, their assessment, forecast and recommendations for further management of land use, integrated land management, level of planning and mapping, decentralization not only introduce preventive measures to negative processes, but also eliminate unwanted consequences. It is substantiated that successful solution of this problem is possible when creating a land management monitoring, which will cover not the functions of general competence but control and advisory powers in coordinating the activities of land managers of local bodies of the united territorial communities.

Key words: monitoring, industry, category, level, land resources, service.

Постановка проблеми. Прийняття ефективних управлінських рішень щодо використання земель залежить від актуальної, повної та достовірної інформації про об'єкт управління, яку повинен мати суб'єкт управління. Важливою функцією управління є система спостережень за використанням земельного фонду, його екологічним станом,

розвитком земельних відносин, формами власності на землю, бонітуванням ґрунтів, економічною оцінкою, нормативною та експертною грошовою оцінкою, результатами господарювання, які впливають на рівень дохідності земель, розміщенням галузей національної економіки та їх вагою у створенні валового продукту. Своєчасне виявлення змін стану земельних відносин та використання земель, їх оцінка, прогноз і надання рекомендацій щодо подальшого управління землекористуванням, інтегрованого землеустрою, рівня планово-картографічного забезпечення, децентралізації не тільки впровадить запобіжні заходи негативним процесам, але й усуне небажані наслідки. Успішне вирішення цієї проблеми можливе за створення моніторингу управління земельними ресурсами, який буде охоплювати функції не загальної компетенції, а контрольно-наглядові та дорадчі повноваження щодо координації діяльності землевпорядників місцевих органів об'єднаних територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення системи управління земельними ресурсами досліджували у своїх наукових роботах В.Є. Данкевич, А.Г. Мартин, Г.І. Шарий та ін. Водночас проблема спостереження за управлінням земельними ресурсами в контексті прозорості та відкритості даних залишається не досить опрацьованою.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є створення моніторингу управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституція «моніторинг управління земельними ресурсами» – це єдина державна геоінформаційна система, яка спрямована на збір, обробку, аналіз, збереження, захист, узагальнення, оприлюднення та прийняття управлінських рішень на базі інформації про стан об'єктів та суб'єктів управління на всіх рівнях територіально-галузевого розподілу, яка передається до єдиного центру визначеною сукупністю взаємодіючих інформаційних суб'єктів відповідно до затвердженого переліку даних. Вважаємо, що її зародження за вимогою часу інформаційного суспільства та умов ринкової економіки відбулося. Проте назвати її повноцінним інститутом не можна, тому що не має правового закріплення. Для цього необхідно прийняти Закон України «Про моніторинг управління земельними ресурсами», Методику ведення моніторингу управління земельними ресурсами та Порядок ведення моніторингу управління земельними ресурсами. У майбутньому для створення наглядної картини про стан об'єктів управління земельними ресурсами вона займе визначальне місце і стане головним важелем у розробленні, аналізі, моделюванні та прийнятті управлінських рішень.

Пропонується утворити у складі територіальних органів Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру департамент моніторингу управління земельними ресурсами, який буде відображувати ефективність державного та самоврядного управління територіальними ресурсами відповідного рівня на основі регулярного спостереження та оцінки результатів діяльності у сфері земельних відносин та ресурсів, виконання завдань та програм, виявлення помилок і відхилень, контролю вірогідності одержаних результатів. На державному рівні Департамент моніторингу управління земельними ресурсами буде складатися із таких відділів, як: загальний відділ моніторингу земельних ресурсів; відділ моніторингу земель сільськогосподарського призначення; відділ моніторингу земель житлової та громадської забудови; відділ моніторингу земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення; відділ моніторингу земель оздоровчого призначення; відділ моніторингу земель рекреаційного призначення; відділ моніторингу земель історико-культурного призначення; відділ моніторингу земель лісогосподарського призначення; відділ моніторингу земель водного фонду; відділ моніторингу земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення. На регіональному рівні досить загального відділу у Головних управліннях Держгеокадастру відповідної області; на районному рівні – уповноважених осіб у відповідних відділах і управліннях конкретного району; на місцевому рівні інформацію повинен подавати землевпорядник об'єднаної територіальної громади або відповідальна особа.

На *місцевому* рівні до системи інституції управління земельними ресурсами вводять:

1. Відомості про єдину цифрову топографічну основу території населеного пункту або об'єднаної територіальної громади.

2. Інформацію в розрізі категорій земель за цільовим призначенням, зокрема для *земель сільськогосподарського призначення:*

а) проектну документацію: проекти землеустрою щодо організації території земельних часток (паїв), проекти землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь, проект роздержавлення і приватизації земель сільськогосподарських підприємств і організацій, схему паювання, схеми поділу земель колективної власності на земельні частки (паї), картограми агровиробничих груп ґрунтів з показниками якості ґрунту та придатності до вирощування основних сільськогосподарських культур, агрохімічну паспортизацію полів; природно-сільськогосподарське районування, шкали агрогруп, бонітування земель, економічну оцінку, нормативну грошову оцінку, експертну грошову оцінку;

б) інформацію про організаційно-правові форми господарювання – сільськогосподарські підприємства, господарства населення, фермерські господарства, ринки збуту та ринкову інфраструктуру;

в) інформацію про наявність земель за формами власності (державна, комунальна, приватна), наявність нерозподілених,

невитребуваних земельних часток (паїв), відумерлої спадщини тощо;

г) інформацію про галузі рослинництва і тваринництва, урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, посівну площу, зібрану площу, кількість унесених мінеральних та органічних добрив, собівартість продукції, кількість реалізованої продукції, прибуток (збиток), кількість працівників, матеріально-технічне забезпечення, заробітну плату, соціальні відрахування, орендну плату;

д) інформацію про площі деградованих земель, розвиток яружно-балкової системи, протиерозійні споруди, класи ґрунтів та ін.

е) інформацію з державного земельного кадастру.

3. Інформацію для *земель громадської та житлової забудови:*

а) проектну документацію: генеральні плани населених пунктів, плани зонування (зонінги) територій, історико-архітектурний опорний план, детальні плани територій, межі кадастрових зон і кварталів, межі економіко-планувальних зон нормативної грошової оцінки земель міста;

б) дані про земельні ділянки (межі, кадастрові номери, угіддя, цільове призначення та функціональне використання, нормативну грошову оцінку земельних ділянок, розподіл земель між власниками і користувачами, обмеження у використанні;

в) інженерно-транспортну інфраструктуру, будинки і споруди, їх правовий режим, технічний стан, архітектурну та історико-культурну цінність, пам'ятки історико-культурної спадщини;

г) реєстр назв вулиць та інших поіменованих об'єктів місцевості, реєстр адрес, червоні лінії та лінії регулювання забудови, екологічні та інженерно-геологічні характеристики.

4. Інформацію для *земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення:*

а) проектну документацію: проекти створення (оголошення) території чи об'єкта природно-заповідного фонду, проекти землеустрою щодо організації і встановлення меж території природно-заповідного фонду;

б) межі біосферних заповідників, національних парків, регіональних ландшафтних парків, ботанічних садів та інших об'єктів, їх зонування, нормативну грошову оцінку, податки, межі екологічної мережі;

в) розмір видатків на кожний об'єкт із різних бюджетів, потреби у фінансуванні.

5. Інформацію для *земель оздоровчого призначення:*

а) проектну документацію: проекти організації територій курортів і генеральних планів курортів;

б) межі курортів, лікувально-оздоровчої місцевості, особливо цінні та унікальні природні лікувальні ресурси, загальнопоширені природні лікувальні ресурси зонування, їх місткість, нормативну грошову оцінку, податки.

6. Інформацію для *земель рекреаційного призначення:*

а) проектну документацію: проекти землеустрою щодо організації і встановлення меж територій земель рекреаційного призначення, план організації території; план зон обмежень; план меж земельних ділянок оздоровчого призначення без вилучення їх у землевласників та землекористувачів;

б) межі зелених зон та зелених насаджень міст і інших населених пунктів; навчально-туристичних та екологічних стежок, маркованих трас; будинків відпочинку, пансіонатів; об'єктів фізичної культури і спорту; туристичних баз, кемпінгів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів; будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих та спортивних таборів; дачних будинків; інших об'єктів стаціонарної рекреації.

7. Інформацію для *земель історико-культурного призначення:*

а) проектну документацію: проекти землеустрою щодо організації і встановлення меж територій історико-культурного призначення, обмежень у використанні земель та їх режимоутворюючих об'єктів;

б) межі пам'яток, охоронних зон, заповідників (історико-архітектурних, архітектурно-історичних, історико-меморіальних, історико-археологічних, історико-етнографічних); музеїв; охоронюваних археологічних територій; історичних ареалів населених місць; культурних ландшафтів, тощо, їх нормативну грошову оцінку, видатки бюджету.

8. Інформацію для *земель лісогосподарського призначення:*

а) проектну документацію: проект землеустрою щодо організації та встановлення меж територій лісогосподарського призначення та проект організації та розвитку лісового господарства – і здійснюють авторський нагляд за їх виконанням;

б) межі лісогосподарських підприємств, зонування, нормативну грошову оцінку, податок, форми власності, оренду, результати господарської діяльності.

9. Інформацію для *земель водного фонду:*

а) проектну документацію: проекти землеустрою щодо організації і встановлення меж земель водного фонду та водоохоронних зон, паспорта рибогосподарських технологічних водойм або паспорта водних об'єктів;

б) нормативну грошову оцінку, орендну плату, результати господарської та рибогосподарської діяльності, межі водних об'єктів, форми власності, водокористувачів, межі водоохоронних зон, межі прибережних захисних смуг.

10. Інформацію для *земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення:*

а) проектну документацію: проекти землеустрою щодо відведення земельних ділянок або технічну документацію з установлення (відновлення) меж земельних ділянок та проекти забудови промислових підприємств, генеральні плани промислових підприємств, генеральні

плани та проекти забудови об'єктів транспорту, зв'язку, енергетики, тощо.

б) межі об'єктів, охоронні зони, нормативну грошову оцінку, форми власності, землекористувачів та землевласників, податки, орендну плату, розмір інвестицій, результати господарської діяльності.

Соціологічне дослідження напрямів розвитку державного управління було проведено серед інженерів-землевпорядників, які займають різні посади в державних органах влади, приватних землевпорядних підприємствах, Держгеокадастрі та місцевому самоврядуванні, що дає високу ступінь надійності і можливість сформувати пріоритетні напрями розвитку моніторингу управління земельними ресурсами. Питання згруповані у такій послідовності (рис. 1):

Анкета експертного опитування

"**Пріоритети розвитку державного управління земельними ресурсами**"

З метою вивчення перспектив державного управління земельними ресурсами та земельних відносин запрошуємо Вас взяти участь у дослідженні проблеми формування моніторингу управління земельними ресурсами. Для цього пропонуємо Вам заповнити анонімну анкету. Результати опитування будуть використані виключно в наукових цілях.

Категорія респондента:

| □ начальник управління, відділу | □ інженер-землевпорядник об'єднаної територіальної громади |
| □ інженер-землевпорядник приватної організації | □ спеціаліст | □ спеціаліст науково-дослідного інституту |
| □ інше

1. Вкажіть Ваш вік?

□18-29 років □ 40-49 років
□30-39 років □ Більше 50 років

2.Ваше ставлення до ліквідації державних органів управління земельними ресурсами?

□Позитивне □ Негативне
□Нейтральне □ Не маю певної думки

3. Чи потрібно перерозподілити повноваження Держгеокадастру серед органів місцевого самоврядування та інших центральних органів виконавчої влади з метою децентралізації?

□Повністю □ Не потрібно
□Частково □ Не маю певної думки

4. Чи потрібне формування організаційної структури "Моніторинг управління земельними ресурсами"?

□Потрібне □ Не потрібне
□Нейтральне □ Не маю певної думки

5. На яких рівнях повинна діяти організаційна структура "Моніторинг управління земельними ресурсами"?

□ Тільки державний □ Державний, обласний, районний
□ Державний, обласний, об'єднаних територіальних громад
□ Державний, обласний, об'єднаних територіальних громад та районний (там, де райони залишаться)

6. Чи згодні з формуванням відділів Моніторингу управління земельними ресурсами за кількістю категорій земель за цільовим призначенням (9) та одного загального відділу?

□Так, для кожної категорії □ Не згоден
□Тільки загальний □ Не маю певної думки

7. Чи потрібно ведення оновленої статистичної звітності аналогічної формі 6-зем з урахуванням даних Публічної кадастрової карти і категорій земель?

□Потрібно □ Не потрібно
□Нейтрально □ Не маю певної думки

8. Скільки землевпорядників має працювати в об'єднаній територіальній громаді, яка займає площу району?

□ Один-три □ П'ять-десять
□ Три-п'ять □ Більше десяти

9. Чи згодні Ви, що одним із кінцевих результатів Моніторингу управління земельними ресурсами має стати прозорий перелік інвестиційно-привабливих земельних ділянок?

□Згоден □ Не згоден
□Нейтрально □ Не маю певної думки

10. Ваше ставлення до відкриття ринку земель сільськогосподарського призначення?

□ Позитивне □ Негативне
□ Нейтральне □ Не маю певної думки

11. Кому потрібно дозволити купувати землю сільськогосподарського призначення?

□ Фермерам □ Крупним агрохолдингам
□ Сільськогосподарським підприємствам □ Іноземцям

12. Якою структурною одиницею має бути Моніторинг управління земельними ресурсами?

□Департаментом Держгеокадастру □ Замість Держгеокадастру
□Окремою організацією □ Не маю певною думки

13. Чи реальне створення департаменту Моніторингу управління земельними ресурсами в умовах децентралізації?

□ Так □ Ні
□ Нейтрально □ Не маю певної думки

Рис. 1. Питання соціологічного дослідження напрямів розвитку державного управління

За даними А.Г. Мартина, Держгеокадастр є п'ятим за величиною штату цивільним відомством, яке представлено на рівні кожного району або міста. Він підкреслює, що із формально сервісного відомства, яке б мало опікуватися технічними питаннями ведення земельно-кадастрового обліку, організації топографо-геодезичних робіт загальнодержавного значення, ведення фонду землевпорядної документації; органи земельних ресурсів поступово перетворилися на потужну вертикально-інтегровану «державну корпорацію», що починає агресивно відстоювати та лобіювати власні відомчі інтереси на всіх рівнях державного управління, ефективно конвертує владні повноваження у політичний та економічний вплив, відіграючи ключову роль у перерозподілі та наданні доступу до державних та комунальних земель. Він наполягає, що органи потребують не просто реорганізації, а більш рішучого та принципового рішення, яким є повна ліквідація [1, с. 20-21]. Серед опитуваних респондентів 75% проти такої ідеї, підтримують та нейтральні – по 8%, не мають певної думки – 9% (рис. 2).

Децентралізація передбачає передачу частини повноважень Держгеокадастру органам місцевого самоврядування та іншим центральним органам виконавчої влади. Респонденти погоджуються з повною передачею (9%), частковою (48%), вважають за непотрібне передавати повноваження (39%), не мають певної думки (4%) (рис. 3).

Вважають за потрібне створити моніторинг управління земельними ресурсами 68%, нейтрально ставляться 1%, проти створення виступають 19%, не мають певної думки 12% опитуваних респондентів (рис. 4).

Погоджуються з веденням моніторингу управління земельними ресурсами тільки на державному рівні 28% респондентів, на державному та обласному – 9%, на державному, обласному та об'єднаних територіальних громад 33%, на державному, обласному, районному 30% (рис. 5).

Виходячи із специфіки управління певною категорією земель за цільовим призначенням, пропозицію створення відділів для кожної із них з метою проведення моніторингу управлінської

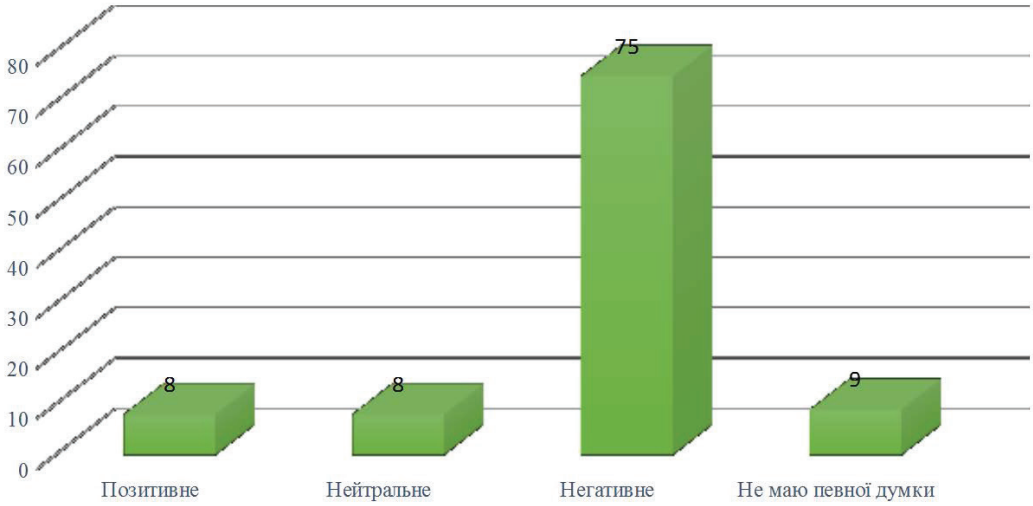

Рис. 2. Ліквідація державних органів управління земельними ресурсами

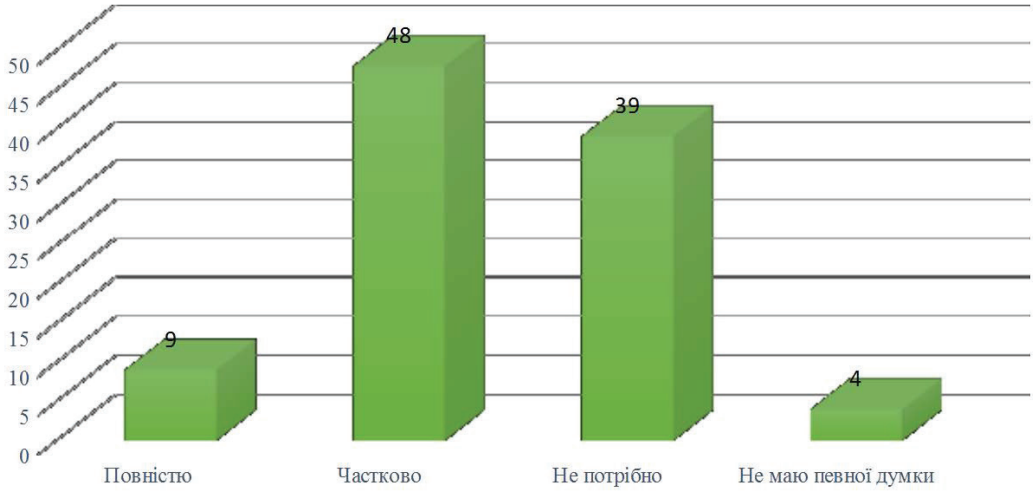

Рис. 3. Перерозподіл повноважень Держгеокадастру серед органів місцевого самоврядування та інших центральних органів виконавчої влади з метою децентралізації

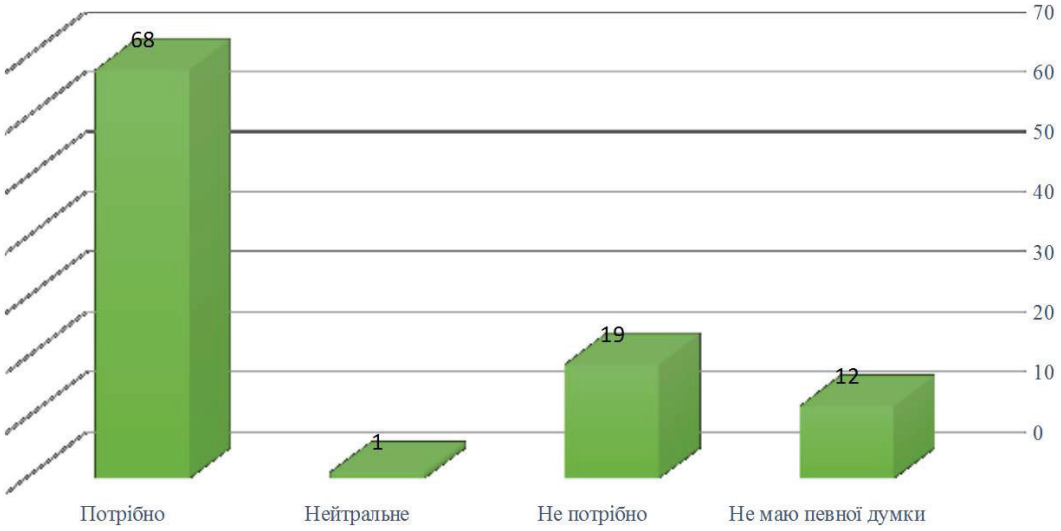

Рис. 4. Формування організаційної структури Моніторингу управління земельними ресурсами

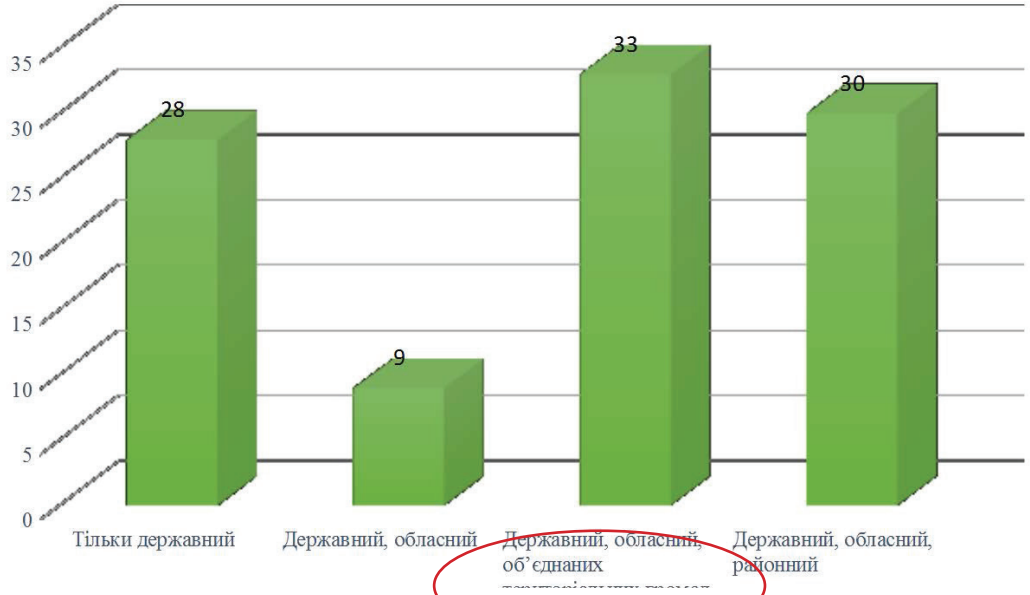

Рис. 5. Рівні ведення Моніторингу управління земельними ресурсами

діяльності підтримують 20% опитуваних респондентів, вважають достатнім одного загального відділу 38%. Не мають певної думки 9%, а 33% не бачать необхідності у формуванні відділів у складі Держгеокадастру взагалі (рис. 6).

Необхідним оновлення статистичної звітності на прикладі колишньої форми 6-зем у розрізі категорій земель і сучасних землевласників та землекористувачів з урахуванням даних Публічної кадастрової карти вважають 84%,

Рис. 6. Кількість відділів Моніторингу управління земельними ресурсами

нейтральне ставлення до визначеного питання мають 8%, непотрібним вважають 4%, не мають певної думки 4% (рис. 7).

Аналіз кадрового забезпечення територіальних громад кваліфікованими інженерами-землевпорядниками показав, що через брак фінансових коштів у деяких із них відсутні їхні посади. Серед опитуваних респондентів 18% вважають, що в об'єднаних територіальних громадах, які охоплюють територію району, повинні працювати 1-3 спеціалісти, 56% пропонують 3-5 спеціалістів, 18% вважають достатнім 5-10 спеціалістів, потрібним більше 10 спеціалістів вважають за необхідне 8% (рис. 8).

Моніторинг управління земельними ресурсами розкриває не тільки земельні відносини, але й перелік інвестиційно-привабливих земельних ділянок, так вважають 57%, не згодні 29%, не мають певної думки 9%, ставляться нейтрально 5% (рис. 9).

Моніторинг управління земельними ресурсами необхідно організувати як окремий департамент Держгеокадастру, так вважають 55%, створити окрему організацію – 22%, замінити Держгеокадастр – 2%, не мають певної думки 21% (рис. 10).

Реальні можливості створення моніторингу управління оцінили позитивно 63% опитуваних спеціалістів, нейтральну позицію утримували 5%, не вбачають підстав для створення цього виду діяльності 9%, не мають певної думки з цього питання 23% (рис. 11).

Висновки із цього дослідження. У результаті проведеного дослідження в складі державного управління земельними ресурсами визначено новий вектор розвитку щодо моніторингу управління земельними ресурсами, який буде не тільки висвітлювати сучасний стан та недоліки земельних відносин, але й аналізувати управління земельним фондом у розрізі категорій земель за цільовим призначенням, що забезпечить прозорість створення ринку земель та відкритість даних про інвестиційно-привабливі земельні ділянки, результати господарювання та дохідність земель певної категорії. Незважаючи на критику щодо бюрократичності та корумпованості державних органів управління земельними ресурсами, ефективне регулювання земельних відносин без державних владних інституцій неможливе. Моніторинг управління має стати окремим департаментом у складі Держгеокадастру, для створення якого існують підстави та можливості сучасного рівня ведення державного земельного кадастру, планово-картографічного забезпечення та

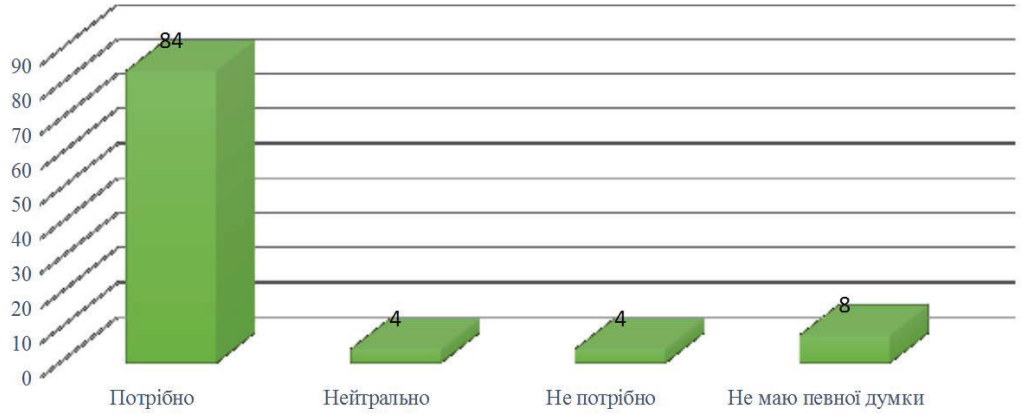

Рис. 7. Оновлення статистичної звітності, аналогічної формі 6-зем

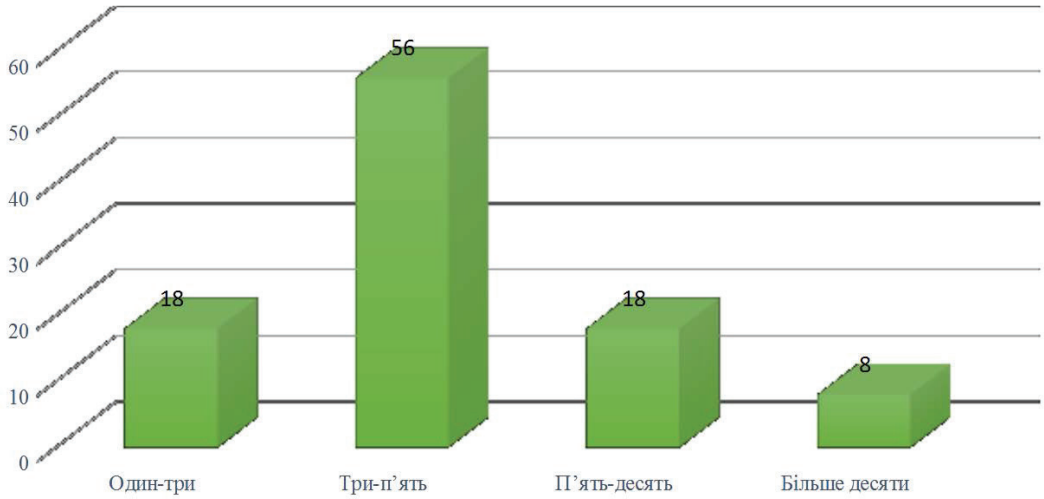

Рис. 8. Кількість землевпорядників об'єднаної територіальної громади

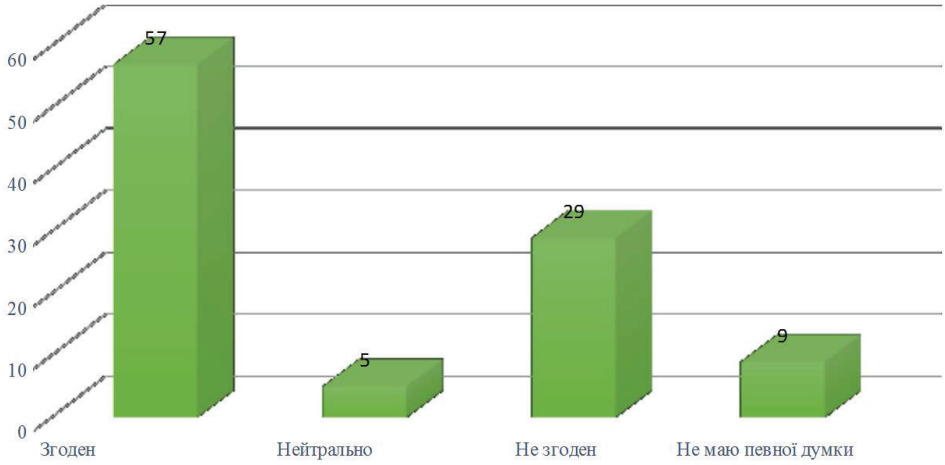

Рис. 9. Моніторинг управління земельними ресурсами забезпечує прозорий перелік інвестиційно-привабливих земельних ділянок

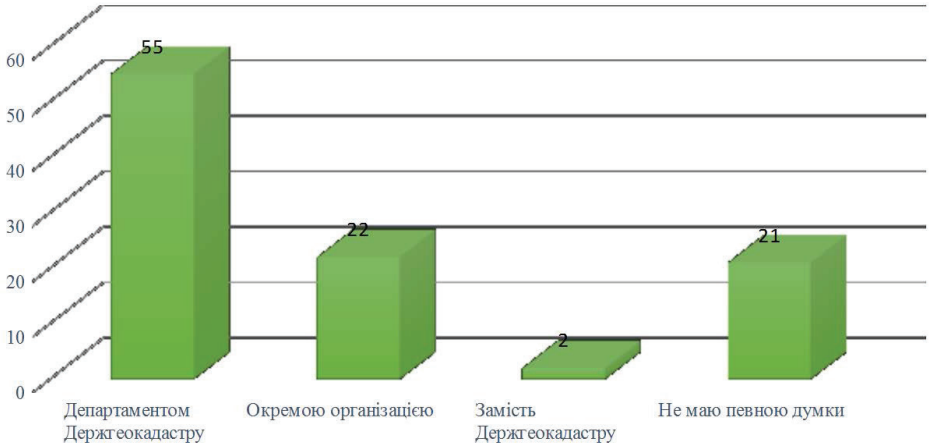

Рис. 10. Організація Моніторингу управління земельними ресурсами

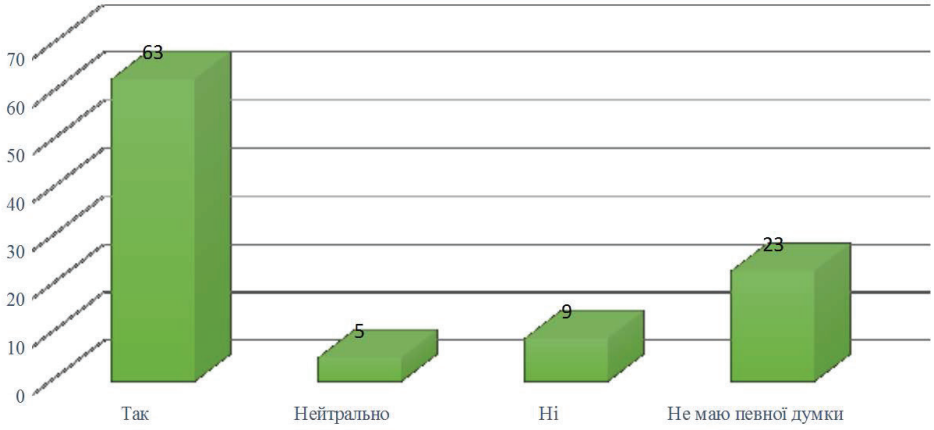

Рис. 11. Оцінка можливостей створення Моніторингу управління земельними ресурсами в умовах децентралізації

земельно-оціночної діяльності, системи оподаткування та орендних платежів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартин А.Г. Ліквідація державних органів земельних ресурсів як середньострокове завдання децентралізації в Україні// Землевпорядний вісник. № 9. 2018. С. 18-24.

REFERENCES:

1. Martyn A.H. (2018) Likvidatsiya derzhavnykh orhaniv zemel'nykh resursiv yak seredn'ostrokove zavdannya detsentralizatsiyi v Ukrayini [Liquidation of state bodies of land resources as a medium-term task of decentralization in Ukraine]. *Zemlevporyadnyy visnyk*. № 9. p. 18-24. (in Ukrainian).

УДК 336.716
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-8

Кошельок Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету

Koshelok Halina
Ph.D., Associate Professor, Senior Lecturer of the
Department of Economic of Enterprises and Entrepreneurship Organization
Odessa National Economic University

ГРОШОВІ ПОТОКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

CASH FLOWS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підприємство як відкрита система, якій притаманні певні властивості. Зазначено, що система управління підприємством включає загальні та специфічні функції управління, за необхідністю функції управління можуть бути доповнені. Доведено, що моніторинг можна розглядати як складову процесу управління підприємством, тобто як окрему стадію процесу управління грошовими потоками підприємства, що об'єднує дві функції, а саме превентивну та контрольну. Запропоновано ввести центр відповідальності грошових потоків, який зосередить усі функції управління грошовими потоками. Для функціонування системи управління необхідна різноманітна інформація. Варто зазначити, що облік надає інформацію, що є джерелом для проведення аналізу. Використовуючи методи аналізу, інформація перетворюється на придатну для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: грошовий потік, система, властивості, управління, центри відповідальності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено предприятие как открытая система, которой присущи определенные свойства. Указано, что система управления предприятием включает общие и специфические функции управления, при необходимости функции управления могут быть дополнены. Доказано, что мониторинг можно рассматривать как составляющую процесса управления предприятием, то есть как отдельную стадию процесса управления денежными потоками предприятия, который объединяет две функции, а именно превентивную и контрольную. Предложено ввести центр ответственности денежных потоков, который сосредоточит все функции управления денежными потоками. Для функционирования системы управления необходима разнообразная информация. Стоит отметить, что учет предоставляет информацию, которая является источником для проведения анализа. Используя методы анализа, информация превращается в подходящую для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: денежный поток, система, свойства, управление, центры ответственности.

ANNOTATION

The study considers the enterprise as an open system, which has certain properties. It is stated that the enterprise management system includes general and specific management functions, management functions can be supplemented. Common functions include: planning, organizing, motivating, controlling and coordinating. These control functions are closely interconnected and are constituent elements of each specific function, but their specific gravity is not the same. Through interaction, unity, quality and timely performance of all functions, a high level of management organization is ensured. It is determined that the efficiency of functioning of the economic system of the enterprise can be achieved through management. The properties of the managed system are revealed in the work: hierarchy, multicriteria, autonomy, dynamism, uncertainty, self-organization and adaptation. For each enterprise, the system of cash flow management of the enterprise is individual, must take into account the specific conditions of the external and internal environment and the peculiarities of financial and economic activity. Under the system of cash flow management at the enterprise means the methods, tools and techniques of purposeful, continuous influence on the part of the financial service of the enterprise on the movement of funds in order to achieve this goal. It is proved that monitoring can be considered as an integral part of the enterprise management process, i. e. as a separate stage of the enterprise cash flow management process, which combines two functions: preventive and control. It is proposed to introduce a cash flow responsibility center that will concentrate all cash flow management functions. This unit will collect, accumulate process, organize, control and transmit information on the status and movement of cash flows at the request of management. A variety of information is required for the operation of the management system. It should be noted that accounting provides information that is the source for analysis. Using the methods of analysis, information is transformed into decision-making.

Key words: cash flow, system, properties, management, responsibility centers.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, коли у значної частини підприємств спостерігається дефіцит грошей, який зумовлює їх неплатоспроможність, що приводить до зростання боргів, спричиняє банкрутство й ліквідацію, велике значення має дослідження стану грошових потоків підприємства [1, с. 158].

Таку ж думку має автор роботи [2, с. 89], яка стверджує, що поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив гостру потребу розроблення адаптованих до сучасної практики механізмів управління їх фінансово-господарською діяльністю, серед яких особливої уваги заслуговує організація управління грошовими потоками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом питанням управління грошовими потоками приділена значна увага сучасними вченими, такими як Л.С. Крючко, І.О. Кузнецова, О.В. Мартякова, Р.О. Піскунов, Л.І. Пославська, В.А. Харченко, В.В. Ясишена.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються не вирішеними питання визначення управління грошовими потоками в системі управління діяльністю підприємства, яка має певні елементи, яким характерні різні властивості.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні ролі грошових потоків у системі управління діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство є відкритою системою, яка пов'язує діяльність поза межами підприємства та всередині самого підприємства [3, с. 139].

Сучасне підприємство – це складна відкрита виробничо-господарська й соціальна система, яка:

– складається зі взаємозалежних частин (виробництв, цехів, дільниць, служб тощо), діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва;

– взаємодіє із зовнішнім оточенням, з якого в систему надходять необхідні для виробничої діяльності фактори виробництва (входи) та в якому реалізуються й використовуються результати виробництва (виходи), а саме продукція, роботи, послуги;

– здійснює діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища системи);

– має властивості, притаманні складним відкритим цілеспрямованим системам, тобто здійснює певні процеси протягом життєвого циклу продукції, реагує на зміну зовнішнього оточення й самостійно забезпечує свій розвиток (володіє властивістю самоорганізації);

– має характерне для складних систем поєднання властивостей цілісності та відокремленості, які певним чином впливають на її функціонування та розвиток [4, с. 6].

Кінцевими цілями будь-якого підприємства є створення продукції для задоволення потреб суспільства й потреби людини в праці.

Термін «система» з'явився в Древній Греції та має початкове значення «поєднання, організація, спілка» [5, с. 8]. У подальшому розвитку науки мали місце дослідження об'єктів як поєднання складових елементів, але формування теорії систем у вигляді окремого наукового напряму вважається притаманним публікації робіт Л. фон Берталанфі, М. Месаровича, Дж. Фон Неймана, в яких основною ідеєю пізнання функцій окремих складових частин було їх дослідження через взаємозв'язки та роль таких елементів у цілому комплексі [5, с. 12-17].

Система – це сукупність взаємопов'язаних із середовищем елементів та характерних їм властивостей, які, перебуваючи у взаємодії один з одним, утворюють інтегративну цілісність [6, с. 6].

У найбільш широкому розумінні система є сукупністю взаємопов'язаних в єдине ціле елементів, кожний з яких обов'язково має хоча б одну властивість, що забезпечує функціонування системи [7, с. 23]. Однак автором не наведено властивості функціонування системи.

Варто зазначити, що економічна система підприємства відображає взаємозв'язок виробничих ресурсів з обсягом виробництва продукції. Опосередкований товарним ринком обсяг виробництва продукції пов'язаний з доходом від реалізації продукції, а з урахуванням відрахувань податку на додану вартість – з чистим доходом від її реалізації. З іншого боку, утворювані в процесі виробництва продукції елементи операційних витрат складають виробничу собівартість, адміністративні витрати й витрати на збут продукції. Різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції є валовим прибутком. Валовий прибуток з урахуванням адміністративних та збутових витрат, інших операційних доходів і витрат утворює операційний прибуток.

Операційний прибуток з урахуванням інших фінансових доходів і витрат утворює прибуток від звичайної діяльності, а з урахуванням податку на прибуток – чистий прибуток. Відношення чистого прибутку до витрат або капіталу складає рентабельність виробництва, яка впливає на фінансовий стан підприємства. Однак варто зазначити, що все починається з грошових коштів, які необхідні для діяльності підприємства в певному обсязі, тобто прибуток є розрахунковим показником, іншою річчю є грошові кошти. Будь-який бізнес ними починається та ними закінчується.

Отже, варто приділяти значну увагу ефективності функціонування економічної системи підприємства, ступінь досягнення якої відображений у її результативних показниках або фінансово-господарській діяльності підприємства.

Розглядаючи функціонування підприємства в технологічному аспекті, можемо його уявити як сукупність ресурсних потоків, що мають внутрішню та зовнішню природу. У першому разі потоки зосереджені в самому підприємстві. Вони відображають взаємні трансформації ресурсів підприємства (наприклад, за готівку куплені запаси сировини). Очевидно, що сукупний майновий потенціал підприємства не змінився. У другому разі потоки виходять за межі підприємства, пов'язують підприємство з контрагентами, при цьому майновий та фінансовий потенціали змінюються. Ця зміна здійснюється не обов'язково синхронізовано (наприклад, майновий потенціал збільшується, фінансовий стан погіршується; можливі й інші ситуації).

Одним із найкращих модельних уявлень про підприємства є його бухгалтерський баланс. У ньому знаходить відображення більшість операцій з ресурсами. Операції з ресурсами безпосередньо відображаються в балансі та визначають такі види потоків:

– матеріальні потоки (відпуск сировини у виробництво);

– розрахункові потоки (нараховані відсотки за користування кредитом);

– інформаційні потоки (повідомлення);
– сервісні потоки (послуги, що надаються в процесі замовлення, постачання, купівлі, подальшого обслуговування);
– людські потоки (працівники);
– грошові потоки (наприклад, отримані доходи у вигляді дивідендів від вкладення в акції якоїсь компанії).

Під потоком розуміють масу, що рухається, сукупність об'єктів, що утворюють єдине ціле.

Щодо основної мети підприємства саме грошові потоки мають першорядне значення. Найвиразніше ця теза виявляється у зіставленні потоку розрахунків та потоку грошових коштів. Оцінювання грошових потоків тією чи іншою мірою важливе під час прийняття управлінських рішень стратегічного характеру.

У технологічному аспекті грошові потоки пов'язують підприємство як суб'єкта бізнес-відносин з багатьма контрагентами, загальна сукупність яких піддається типізації (рис. 1).

У контексті економічних відносин, що визначають рух грошових коштів, підприємству протиставляються дебітори (фізичні та юридичні особи, які тимчасово користуються засобами цього підприємства) та кредитори (фізичні та юридичні особи, засобами яких тимчасово користується це підприємство). До загальної сукупності кредиторів відносять бюджет, а також до нього належать державний бюджет і місцеві бюджети, з якими у господарюючого суб'єкта виникають взаємини з податкових платежів. Із суб'єктами бізнес-відносин (зі звичайними кредиторами та дебіторами) фінансові відносини підприємство саме ініціює, тоді як з бюджетом вони зумовлюються вимогами податкового законодавства.

Ефективність функціонування економічної системи підприємства може бути досягнута за допомогою управління.

Управління – це ефективне досягнення мети підприємства шляхом планування, організації, мотивації та контролю ресурсів. Система управління забезпечує умови, необхідні для реалізації поставлених цілей, причому вирішальне місце належить економічним методам цілеспрямованої дії на об'єкт управління [8, с. 15].

Мета управління системою – це збереження її стійкості під час переходу з одного стану в інший відповідно до визначених цілей [6, с. 6].

Система управління підприємством включає загальні та специфічні функції управління. Загальні функції включають планування, організацію, мотивацію, контроль та координацію [9, с. 137].

Варто зазначити, що загальні функції управління тісно пов'язані між собою та є складовими елементами кожної специфічної функції, хоча питома вага їх неоднакова. Високий рівень організації управління забезпечується через взаємодію, єдність, якісне та своєчасне виконання всіх функцій.

Під функцією управління варто розуміти відповідні види цілеспрямованої діяльності, пов'язані з управлінням виробництвом, зумовлені кооперацією та поділом праці всередині підприємства [10, с. 337].

Система управління рухом грошових коштів суб'єкта господарювання є індивідуальною для кожного підприємства, оскільки необхідно враховувати особливості його фінансово-господарської діяльності та специфічні умови зовнішнього й внутрішнього середовища її реалізації [11, с. 44].

На підприємстві необхідно створити таку систему управління грошовими потоками, яка б охоплювала основні аспекти управління діяльністю підприємства, зокрема управління товарно-матеріальними запасами, необоротними активами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, власним капіталом [12, с. 295].

Система управління грошовими потоками на підприємстві – це набір методів, інструментів та прийомів цілеспрямованого, безперервного

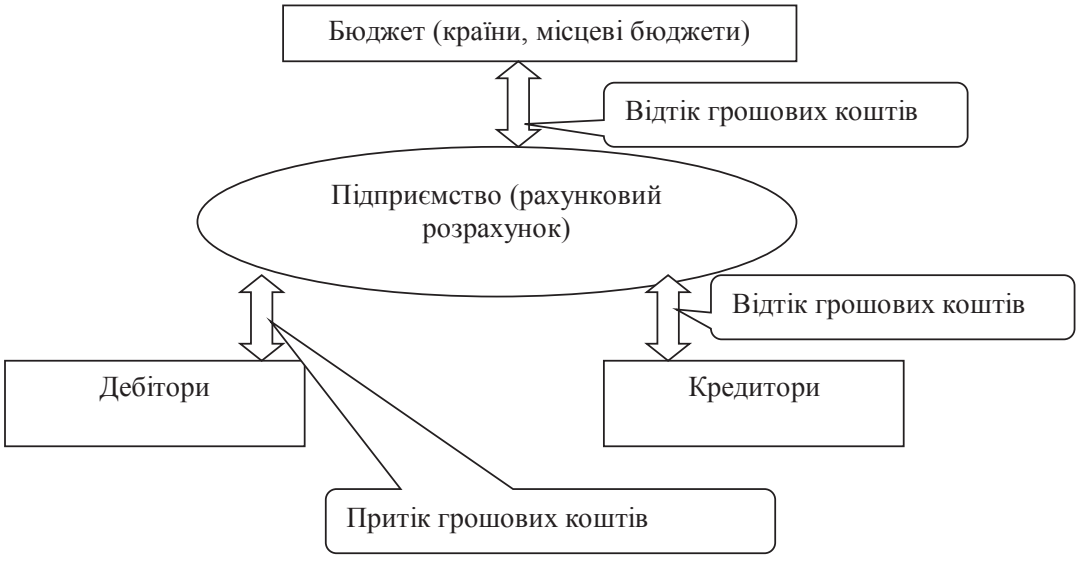

Рис. 1. Грошові потоки, що пов'язують підприємство з контрагентами бізнес-відносин

Джерело: складено автором

впливу з боку фінансової служби підприємства на рух грошових коштів для досягнення поставленої мети [13].

Однак, на думку автора, для управління грошовими потоками загальні функції управління можуть бути доповнені такими функціями, як облік, аналіз, регулювання, прогнозування.

І.О. Кузнецова підкреслює, що моніторинг можна розглядати як складову процесу управління підприємством, окрему стадію процесу управління, завданням якої є розпізнавання слабких сигналів [14, с. 93]. Наочно це видно на рис. 2.

У процесі управління підприємством грошові потоки є елементом зворотного зв'язку між керуючою та керованою системами. Суб'єкти управління передають управлінську інформацію на об'єкт управління. Змінюючи свій стан через зворотній зв'язок, об'єкт управління повідомляє керуючому органу про результати виконання наказу та свій новий стан. На базі аналітичних досліджень визначається взаємозв'язок між прямим та зворотним інформаційними потоками. Прямий зв'язок забезпечує параметри можливого впливу на об'єкт управління, а зворотній зв'язок оцінює ефективність такого впливу та доцільність його коригування.

Основними властивостями керованої системи є:

– ієрархічність, що передбачає, що оптимізація на верхніх рівнях менеджменту регулююче впливає на локальні рівні, оптимізація локальних рівнів визначає зону вибору параметрів дії системи (підприємства) на верхніх рівнях;

– багатокритеріальність, що передбачає наявність багатьох шляхів досягнення мети діяльності підприємства, а для визначення найкращого варіанта її реалізації необхідно здійснювати оптимізаційні розрахунки, визначальними з яких є виробничі та фінансово-економічні критерії;

– автономність, що характеризується відносною самостійністю у виборі форм і методів та організації господарської діяльності в умовах ринку;

– динамічність (інертність), що передбачає, що під час обґрунтування аналітичних результатів необхідно враховувати їх кінцеві наслідки для всієї виробничої системи та розглядати результативність аналітичних висновків протягом тривалого періоду;

– невизначеність, що проявляється в тому, що вихідні дані діяльності підприємства не

Рис. 2. Система управління грошовими потоками на підприємстві

Джерело: складено автором

можна вважати однозначними, значна частина вхідної інформації про перспективи розвитку підприємства (стійке забезпечення ресурсами, параметри виробництва та реалізації) залишається не визначеною, що робить неможливим однозначний розрахунок майбутнього стану підприємства на ринку, ускладнює прийняття рішень про його розвиток;

– самоорганізованість та адаптація, що передбачають можливість пристосування виробничої системи до зміни ринкового середовища під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів [8, с. 17].

Для поточних та потенційних інвесторів, що вкладають вільні ресурси в поточні активи будь-якого підприємства, основний інтерес полягає в здатності його менеджменту генерувати позитивні грошові потоки, які покривають витрати й забезпечують приріст прибутку. Внаслідок цього особлива увага інвесторів приділяється вільним грошовим потокам підприємства, які можуть бути в їх розпорядженні.

Розглядаючи функції управління грошовими потоками, зазначаємо, що планування грошових потоків – це процес розроблення системи планів та планових показників із формування грошових потоків підприємства з усіх видів його діяльності задля досягнення встановлених цілей розвитку та забезпечення ефективного функціонування підприємства, основним кінцевим результатом якого є показник динаміки чистого грошового потоку [15, с. 111]. Основними чинниками впровадження планування грошових потоків на підприємстві є насамперед недостатність грошових коштів для здійснення операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, невідповідність надходжень і витрат, а також ризик втрати платоспроможності [16, с. 487]. На нашу думку, основними показниками планування грошових потоків є планування обсягу чистого грошового потоку від операційної діяльності; планування величини чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності; планування обсягу чистого руху грошових коштів від фінансової діяльності.

Найважливішою ділянкою фінансової діяльності підприємств є планування потоків грошових коштів. Мета цієї діяльності полягає у раціональному пов'язуванні або синхронізації наявних грошових коштів для забезпечення фінансової рівноваги підприємства [16, с. 487].

У сучасній фінансовій літературі до основних методів прогнозування та планування грошових потоків підприємства належать нормативний метод; розрахунково-аналітичний метод; метод оптимізації фінансових рішень; фінансово-математичне моделювання [17, с. 47].

Організація – це ознака (властивість) явищ, речей, подій, що розглядаються як система, яка визначає взаємозалежну поведінку частин цілого [10, с. 213].

Функція організації грошових потоків включає:

– організацію грошових розрахунків із контрагентами на основі вибору форм розрахунків;

– організацію грошових розрахунків із контрагентами на основі розроблення заходів із синхронізації та збалансування платежів.

Організація грошових потоків може здійснюватися через центри відповідальності. В табл. 1 наведено центри відповідальності та зміст управління.

Таблиця 1

Зміст управління за центрами відповідальності

Центр відповідальності	Зміст управління
Центр витрат	Менеджер відповідає за видатки, що перебувають під його контролем.
Центр прибутку або доходів	Керуючий відповідальний за надходження від реалізації й видатки, наприклад підрозділ компанії, що займається випуском та реалізацією продукції.
Центр інвестування	Керуючі зазвичай відповідальні за надходження від реалізації й видатки, але, крім того, відповідають за прийняття рішень із капіталовкладень, отже, можуть впливати на розмір інвестицій.

Джерело: [19, с. 210]

У роботі [18, с. 760] виділено чотири центри відповідальності. Виокремлено центр прибутку та центр доходів, одним з основних показників якого може бути оцінка ефективності генерування грошовими притоками. Такий підхід дасть можливість більш достовірно планувати грошові надходження та використовувати їх під час складання бюджету грошових коштів.

В.В. Ясишена та Л.І. Пославська запропонували для організації управлінського обліку грошових потоків на промислових підприємствах запровадження центру фінансової відповідальності (ЦФВ), який є структурним підрозділом підприємства та контролює певний напрям фінансової діяльності. Після виділення ЦФВ виникає можливість визначення таких показників, як вплив кожного підрозділу компанії на підсумковий результат; ефективність роботи конкретних підрозділів (керівників, працівників); розмір фінансування для кожного підрозділу компанії [20, с. 247].

Автори зазначають, що деякі ЦФВ можуть одночасно бути центром витрат і центром доходу, тобто одночасно формувати вихідний та вхідний грошові потоки. Для таких ЦФВ доцільно виділяти основну й дворядну ступінь відповідальності [20, с. 247].

Однак, на думку автора, дослідники роблять основний акцент на організації управлінського та фінансового обліку, не приділяючи увагу іншим функціям управління.

Виходячи з цього, автор пропонує ввести центр відповідальності грошових потоків, який зосередить усі функції управління грошовими потоками та буде збирати, накопичувати, обробляти, систематизувати, контролювати та передавати інформацію про стан і рух грошових

потоків на запит керівництва, а саме голові правління, директора; фінансового відділу; планово-інвестиційного відділу.

Для функціонування системи управління необхідна різноманітна інформація. Варто зазначити, що облік надає інформацію, що є джерелом для проведення аналізу. Такою інформацією є:

– облік зовнішніх показників для інформаційної підтримки управління збалансованістю та синхронністю припливів і відтоків грошових коштів;

– облік збалансованості та синхронності надходження й витрачання грошових коштів за прямим методом.

За допомогою аналізу інформація перероблюється в придатну для прийняття управлінських рішень. На думку автора, найбільш доцільно проводити аналіз обсягу чистого грошового потоку на основі горизонтальної оцінки; чистого грошового потоку за видами діяльності; збалансованості та синхронності грошових потоків; факторів, що визначають обсяг чистого руху грошових коштів.

Контроль є кінцевою функцією менеджменту, а прорахунки та недоліки у його виконанні приводять до погіршення результатів господарювання. Водночас належний контроль сприяє досягненню поставлених цілей. Контроль є таким типом діяльності щодо управління підприємством, який дає змогу вчасно виявити проблеми, розробити та вжити заходів, які спрямовані на коригування процесу та змісту роботи в організації до того часу, коли проблеми набудуть ознак кризи. Водночас контроль дає змогу виявити та поширити позитивні починання, підтримувати найбільш ефективні напрями діяльності на підприємстві [21, с. 898].

Контроль грошових потоків передбачає визначення:

– відповідності фактичного використання коштів їх плановому формуванню та розподілу на основі системи контрольних показників;

– збалансованості та синхронності грошових потоків у встановлені контрольні терміни;

– стандартизації форм подання звітів про фактичне використання коштів.

Автор роботи [21, с. 899] зазначає, що ефективність контролю грошових потоків значною мірою залежить від повноти та якості його інформаційного забезпечення.

Регулювання – це функція менеджменту щодо вивчення змін та факторів зовнішнього середовища, що мають вплив на якість управлінського рішення та ефективність функціонування системи менеджменту фірми, вжиття заходів із доведення (удосконалення) параметрів «входу» системи або процесів в ній до нових потреб «виходу» споживачів [10, с. 264].

Регулювання руху грошових потоків – процес розроблення, реалізації та контролювання управлінських рішень, спрямованих на встановлення необхідної взаємодії частин елементів системи, що сприяє її впорядкуванню та забезпечує формування, розподіл і використання грошових ресурсів [6].

У процесі реалізації функції регулювання мають виконуватися збалансування грошових потоків, синхронізація надходжень і відтоків грошових коштів.

Стимулювання – це спонукання до дії, спонукальна причина [10, с. 296]. Основними функціями стимулювання грошових потоків є максимізація чистого грошового потоку від операційної діяльності, дотримання оптимальної структури чистого грошового потоку підприємства, збалансованість і синхронність грошових потоків.

Важливим елементом управління грошовими потоками підприємства є прогнозування грошових потоків, під яким розуміють передбачення ймовірного майнового стану грошових потоків підприємства на майбутнє. Прогнозування грошових потоків має виконувати основні завдання загальної стратегії підприємства [20, с. 250].

Прогноз грошових потоків в умовах кризи ускладняється тим, що деякі показники важко спрогнозувати. Це пов'язане з нестабільністю та постійними змінами в економічній, законодавчій, соціальній та політичній сферах.

Прогнозування є проміжним етапом після проведення аналізу грошових потоків і перед початком процесу планування [20, с. 250].

У перекладі з латинської мови («monitor») моніторинг означає того, що застерігає. Поняття «моніторинг» вперше з'явилось в 1971 році у рекомендаціях спеціальної комісії з проблем навколишнього середовища при ЮНЕСКО та стало розвиватися в практиці природничих наук (біологія, екологія, метеорологія тощо) задля дослідження стану навколишнього природного середовища, погодних явищ, циклу життя рослин і тварин, сезонних кліматичних змін, стану організму людини. Його застосовують із різними цілями, сутність моніторингу у цьому разі визначають як постійне спостереження за будь-яким явищем або процесом задля запобігання можливим небажаним критичним ситуаціям [14, с. 93].

Дієздатність моніторингу забезпечується реалізацією двох взаємопов'язаних функцій, а саме превентивної (виявлення та попередження проблем в управлінні, визначення їх причин та усунення можливих наслідків) та контрольної (постійний моніторинг результатів управління грошовими потоками задля оцінювання їх відповідності певному рівню).

Останніми роками моніторинг широко використовується в економічній науці. І.О. Кузнецова зазначає, що моніторинг треба розглядати як одну зі стадій процесу управління, він повинен передувати стадії формування плану діяльності [14, с. 95].

Моніторинг – це стадія процесу управління, яка є безперервним систематичним наглядом, оцінюванням та прогнозом параметрів зовнішнього середовища підприємства задля отримання інформації про загрози та можливості для

розроблення управлінських впливів превентивного характеру. За допомогою моніторингу визначають наявність змін зовнішнього середовища, характер цих змін та їхній вплив на діяльність підприємства [14, с. 95].

Висновки. Ефективно організована система управління грошовими потоками на підприємстві забезпечує самофінансування підприємства, його фінансову стійкість, розвиток підприємства. Система управління підприємством реалізується через загальноприйняті та специфічні функції управління. Для визначення наявності змін зовнішнього середовища та його впливу на діяльність підприємства використовують моніторинг. Перспективи подальших розробок будуть полягати в оцінюванні ефективності управління грошовими потоками підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартякова О.В., Харченко В.А. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна*. 2007. Вип. 32. С. 158-162.
2. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. Т. 1. С. 86-90.
3. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2017. 514 с.
4. Внутрішній економічний механізм підприємства : навчальний посібник / за ред. М.Г. Грещака. Київ : КНЕУ, 2001. 228 с.
5. Старіш О.Г. Системологія : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 232 с.
6. Піскунов Р.О. Регулювання руху грошових потоків в системі управління фінансовими ризиками : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» ; ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Харків, 2013. 22 с.
7. Виноградова Е.В. Оптимизация управления денежными потоками предприятия : монография. Донецк : ДонНУЕТ, 2007. 194 с.
8. Економічний аналіз : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2003. 680 с.
9. Семенова В.Г. Управління інтелектуальною власністю підприємств: теорія та практика : монографія. Одеса : Атлант, 2015. 321 с.
10. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник. Київ : Кондор, 2007. 358 с.
11. Крючко Л.С. Створення системи управління грошовими потоками як запорука фінансової стабільності підприємства. *Агросвіт*. 2014. № 8. С. 43-45.
12. Коваленко О.Г. Система управления денежными потоками предприятия. *Молодой ученый*. 2014. № 20. С. 295-297.
13. Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика : учебное пособие. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 511 с.
14. Кузнецова І.А. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів: теорія та методологія : монографія. Одеса : Друкарський дім, 2009. 228 с.
15. Головко Т.В. Планування грошових потоків підприємства: нова парадигма. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 4. С. 104-113.
16. Чижишин О.І. Управлінські аспекти раціоналізації використання грошових ресурсів підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 486-490. URL: http://global-national.in.ua/pro-zhurnal (дата звернення: 10.01.2019).
17. Лапіна І.С. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Одеса : Атлант, 2016. 313 с.
18. Уколова С.А. Методологические подходы к построению управленческого учета денежных потоков. *Фундаментальные исследования*. 2012. № 6-3. С. 758-762.
19. Тридід О.М. Принципи та підходи до управління доходами. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 9. С. 209-211.
20. Ясишена В.В., Пославська Л.І. Систематизація основних елементів управління грошовими потоками підприємств. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 241-254.
21. Томчук В.В. Контроль грошових потоків та його інформаційне забезпечення у сільськогосподарських підприємствах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 898-902. URL: http://global-national.in.ua/pro-zhurnal (дата звернення: 10.01.2019).

REFERENCES:

1. Martjakova O.V., Kharchenko V. A. (2007) Ghroshovi potoky v systemi upravlinnja finansovo-ghospodarsjkoju dijaljnistju pidpryjemstva [Cash flows in the system of management of financial and economic activity of the enterprise]. *Naukovi praci DonNTU. Serija: Ekonomichna*, vol. 32, pp. 158-162.
2. Lytvynchuk T.V. (2009) Ghroshovi potoky v systemi upravlinnja pidpryjemstvom [Cash flows in the enterprise management system]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu*, no. 6, vol. 1, pp. 86-90.
3. *Teoretychni, metodologhichni ta praktychni aspekty konkurentospromozhnosti pidpryjemstv* (2017) [Theoretical, methodological and practical aspects of enterprise competitiveness : monograph]. Odesa : Atlant (in Ukrainian).
4. Vnutrishnij ekonomichnyj mekhanizm pidpryjemstva (2001) [Internal economic mechanism of the enterprise : a tutorial]. K. : KNEU (in Ukrainian).
5. Starish O.Gh. (2005) Systemologhija [Systemology : a tutorial]. K. : Centr navchaljnoji literatury (in Ukrainian).
6. Piskunov R.O. (2013) *Reghuljuvannja rukhu ghroshovykh potokiv v systemi upravlinnja finansovymy ryzykamy* [Regulation of cash flow in the system of financial risk management] (PhD Thesis), Kharkiv : KhNU im. V.N. Karazina.
7. Vynoghradova E.V. (2007) Optymyzacyja upravlenyja denezhnыmy potokamy predpryjatyja [Optimization of cash flow management of the enterprise : monograph]. Doneck : DonNUET (in Ukrainian).
8. Ekonomichnyj analiz (2003) [Economic analysis : a textbook for students of higher education]. Zhytomyr : PP “Ruta” (in Ukrainian).
9. Semenova V.Gh. Upravlinnja intelektualjnoju vlasnistju pidpryjemstv: teorija ta praktyka [Enterprise intellectual property management: theory and practice : monograph]. Odesa : Atlant (in Ukrainian).
10. Osovs’ka G.V., Yushkevich O.O., Zavads’kiy Y.S. (2007) *Ekonomichniy slovnik.* [Economic Dictionary]. Kiyv : Kondor (in Ukrainian).
11. Krjuchko L.S. (2014) Stvorennja systemy upravlinnja ghroshovymy potokamy jak zaporuka finansovoji stabiljnosti pidpryjemstva [Creation of a system of cash flow management as a guarantee of financial stability of the enterprise]. *Aghrosvit*, no. 8, pp. 43-45.

12. Kovalenko O.G. (2014) Sistema upravleniya denezhnymi potokami predpriyatiya. [Enterprise cash flow management system]. *Molodoy uchenyy*, no. 20, p. 295-297.
13. Nikulina N.N., Sukhodoev D.V., Eriashvili N.D. (2012) Finansovyy menedzhment organizatsii. Teoriya i praktika. [Financial management of the organization. Theory and Practice. study guide]. M. : YuNITI-DANA (in Russian).
14. Kuznecova I.A. (2009) Monitoryngh jak skladova procesu upravlinnja pidpryjemstvom khliboproduktiv : teorija ta metodologhija [Monitoring as a component of the process of managing a bakery enterprise: theory and methodology : monograph]. Odesa : Drukarsjkyj dim (in Ukrainian).
15. Gholovko T.V. (2017) Planuvannja ghroshovykh potokiv pidpryjemstva: nova paradyghma [Enterprise cash flow planning: a new paradigm]. *Visnyk KNTEU*, no 4. pp. 104-113.
16. Chyzhyshyn O.I. (2017) Upravlinsjki aspekty racionalizaciji vykorystannja ghroshovykh resursiv pidpryjemstva [Management aspects of rationalizing the use of enterprise cash resources]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky [Global and national problems of economy]*, vol. 17, pp. 486-490. Available at: http://global-national.in.ua/pro-zhurnal (accessed: 10 January 2019).
17. Lapina I.S. (2016) Finansovyj menedzhment : navchaljnyj posibnyk [Financial Management : a tutorial]. Odesa : Atlant (in Ukrainian).
18. Ukolova S.A. (2012) Metodologicheskie podkhody k postroeniyu upravlencheskogo ucheta denezhnykh potokov [Methodological approaches to the construction of cash flow management accounting]. *Fundamental'nye issledovaniya]*, no. 6, p. 3, pp. 758-762.
19. Trydid O.M. (2012) Pryncypy ta pidkhody do upravlinnja dokhodamy [Principles and approaches to revenue management]. *Biznes-Inform*, no. 9, pp. 209-211.
20. Jasyshena V.V., Poslavsjka L.I. (2016) Systematyzacija osnovnykh elementiv upravlinnja ghroshovymy potokamy pidpryjemstv [Systematization of the main elements of enterprise cash flow management]. *Ekonomichnyj prostir*, no. 106, pp. 241-254.
21. Tomchuk V.V. (2017) Kontrolj ghroshovykh potokiv ta jogho informacijne zabezpechennja u siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstvakh [Control of cash flows and information support in agricultural enterprises]. *[Global and national problems of economy]*, vol. 17, pp. 898-902. Available at: http://global-national.in.ua/pro-zhurnal (accessed: 10 January 2019).

УДК 332.12
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-9

Пакуліна Г.С.
аспірантка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Pakulina Hanna
Postgraduate student,
Department of Economics,
Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture
(Kharkov, Ukraine)

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ

SYSTEMATIC APPROACH TO IMPROVING THE QUALITY OF SOCIAL AND INFORMATION SERVICES TO THE POPULATION

АНОТАЦІЯ

У статті автором узагальнено результати проведеного дослідження задля вирішення наукового завдання щодо розроблення науково-методичного апарату, що забезпечує підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню України через урахування впливу фактору інформаційної взаємодії. Дослідження автора засноване на закономірностях і принципах економічної науки, застосуванні системного підходу до досліджуваних явищ і процесів в галузі підвищення якості соціально-інформаційних послуг, використанні наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, а також чинних нормативних документів та законодавчих актів. У статті обґрунтовано взаємозв'язок ринку соціальних та інформаційних послуг, детермінанти їх розвитку та специфіку взаємодії. Виявлено умови інформаційної взаємодії як фактору підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню в рамках системного підходу. Розроблено модель забезпечення якості соціально-інформаційних послуг населенню на основі врахування впливу фактору інформаційної взаємодії.

Ключові слова: соціально-інформаційні послуги, системний підхід, якість надання послуг, результативність, населення.

АННОТАЦИЯ

В статье автором обобщены результаты проведенного исследования с целью решения научного задания касательно разработки научно-методического аппарата, обеспечивающего повышение качества предоставления социально-информационных услуг населению Украины посредством учета влияния фактора информационного взаимодействия. Исследование автора основано на закономерностях и принципах экономической науки, применении системного подхода к исследуемым явлениям и процессам в области повышения качества социально-информационных услуг, использовании научных трудов отечественных и зарубежных ученых, а также действующих нормативных документов и законодательных актов. В статье обоснованы взаимосвязь рынка социальных и информационных услуг, детерминанты их развития и специфика взаимодействия. Выявлены условия информационного взаимодействия как фактора повышения качества предоставления социально-информационных услуг населению в рамках системного подхода. Разработана модель обеспечения качества социально-информационных услуг населению на основе учета влияния фактора информационного взаимодействия.

Ключевые слова: социально-информационные услуги, системный подход, качество предоставления услуг, результативность, население.

ANNOTATION

The author's research is based on the laws and principles of economic science, the application of a systematic approach to the phenomena and processes in the field of improving the quality of social and information services. The author's research is based on the use of scientific works of domestic and foreign scientists and existing normative documents and legislative acts. In the article the author summarized the results of the study in order to solve the scientific problem of the development of scientific and methodological apparatus. This scientific and methodological apparatus provides improving the quality of social information services to the population of Ukraine, taking into account the influence of the factor of information interaction. The main task of the Department in the framework of providing social and information services are to reduce the amount of public spending and improve the quality of public services to citizens of Ukraine and organizations, strengthening trust in public authorities by the private sector and society. The state through the regulators determines the basic rights and obligations of the subjects of interaction in the system of ensuring the quality of social and information services to the population. Information conditionality of the process of information interaction in the provision of social services depends on the volume and quality of information. This dependence should be assessed by the degree of computerization of the process of providing services and the availability of resources that are used for the formation, storage, processing and supply of information. Such services should be classified into individual services, consulting, consulting, and educational services. In a developed information society, such a management task is solved through the use of existing opportunities of e-government and websites of municipalities, the organization of Internet reception, online voting, population surveys, providing consulting services. In the article, the author justified the relationship of the market of social and information services, the determinants of their development and the specifics of interaction. The researcher identified the conditions of information interaction as a factor of improving the quality of social and information services to the population in the framework of a systematic approach. The author analyzes the system of social information services. The researcher identified structural components that allow evaluating in detail the mechanisms of optimization of this system of social services. The author has developed a model of ensuring the quality of social and information services to the population based on the influence of the factor of information interaction.

Key words: social information services, system approach, quality of services, efficiency, population.

Постановка проблеми. Наукова проблема забезпечення якості в сучасних умовах є найважливішим фактором підвищення рівня життя населення. Якість, будучи складною та багатоплановою категорією, пронизує всі сфери матеріального виробництва й суспільних відносин,

забезпечує конкурентоспроможність продукції та послуг. У вітчизняних та зарубіжних наукових дослідженнях склалися багатовекторні підходи до визначення поняття «якість», які не суперечать одна одному, а лише доповнюють один одного, даючи змогу поглянути на цю проблему з різних боків. Різні аспекти цього поняття виділяються з філософської, соціальної, економічної, правової, статистичної, інформаційної, технічної, виробничої, математичної, споживчої точок зору.

Соціальний аспект якості проявляється через ставлення окремих соціальних груп населення або всього суспільства безпосередньо до досліджуваного об'єкта (наприклад, сприйняття цільових споживачів відповідної послуги та їх ставлення до неї). Нині інформаційна складова в соціальній сфері взаємодіє з освітніми послугами; послугами, пов'язаними з культурою та дозвіллям; охороною здоров'я; соціальним забезпеченням громадян; житлово-комунальною сферою; фізичною культурою та спортом тощо. Відповідно, в соціальній сфері процеси підвищення якості послуг вже не лише реалізуються за допомогою матеріального наповнення, а посилюються щодо інформаційного змісту. На якість усіх видів соціальних послуг та ідеологію соціально-економічної поведінки людини впливає інформатизація, яка активно впливає на процес перерозподілу у суспільстві матеріальних, трудових і часових ресурсів. В цьому напрямі вже має місце низка передумов, які дають змогу виділити в окремий вид соціально-інформаційні послуги.

Активний розвиток технічних засобів передачі, оброблення й надання інформації (зокрема, бездротових технологій), зміни в традиціях та звичаях суспільно-виробничих відносин («цифровий вибух») поставили перед державою завдання щодо запобігання відставання в цій сфері. Аудиторія користувачів українського Інтернету у 2018 році склала понад 21 мільйона осіб. В Україні на одного громадянина припадають два абонентських номери мобільного зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, присвячених проблемам підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню, досліджене в працях таких науковців, як С.Л. Пакулін [1; 2], А.А. Пакуліна [3; 4], Т.В. Семигіна [5], О.С. Твердохліб [6], І.С. Феклістова [7; 8], Ю.А. Ципкін [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Складний та багатогранний процес підвищення якості соціально-інформаційних послуг, що надаються населенню, вимагає вирішення важливого наукового завдання, а саме застосування системного підходу до підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню України та врахування впливу фактору інформаційної взаємодії. Актуальність та складний характер розглянутих явищ послужили підставою вибору теми проведеного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування взаємозв'язку ринку соціальних та інформаційних послуг, детермінантів їх розвитку та специфіки взаємодії; визначення умов інформаційної взаємодії як фактору підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню в рамках системного підходу; розроблення моделі забезпечення якості соціально-інформаційних послуг населенню на підставі врахування впливу фактору інформаційної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування постіндустріального суспільства в Україні неможливе без проведення ефективної структурної перебудови вітчизняної економіки щодо розвитку соціальної сфери [1, с. 32]. Розвиток соціальної економіки закладає основи стабільності суспільства, знижує соціальну напругу, сприяє впевненості людей у завтрашньому дні. Ключовим показником зростання та глобалізації економіки є сектор соціальних послуг, споживання яких забезпечує перманентно зростаючі потреби людини й перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку нашого суспільства [7, с. 119].

Об'єктом соціальної послуги є фізичний стан людини (психобіофункціональні системи людини), освітній та культурний рівень, нематеріальні активи й цінності, які забезпечують підвищення якості життя людини. Об'єктом ринку соціально-інформаційних послуг є потреби людини у зміні її якісного фізичного стану (окремих її психобіологічних сфер) в побуті, освітньо-культурний рівень, матеріальні (нематеріальні) активи й цінності, які беруть участь у процесі взаємодії між виконавцем та споживачем послуг і засновані на процесах інформаційного обміну знаннями.

Належність до ринку соціально-інформаційних послуг визначатиметься такими детермінантами:

– в умовах варіативності цін у соціально-інформаційних послугах переважають інформаційні потоки над матеріальними;

– в умовах диференціації ринкових пропозицій соціально-інформаційні послуги спрямовані на створення умов, що сприяють задоволенню людських потреб для різних споживчих груп;

– соціально-інформаційні послуги схильні до високої чутливості до змін зовнішнього середовища й динамічності ринкової кон'юнктури;

– соціально-інформаційні послуги, надані населенню, повинні відповідати таким характеристикам якості, як функціональне призначення, економічність, безпека обслуговування, безпека для навколишнього середовища, культура обслуговування;

– соціально-інформаційні послуги повинні розглядатись як певні інструменти державного регулювання, що спрямовані на забезпечення вирішення таких ключових соціальних проблем, як безробіття, зниження рівня життя населення, міграція населення.

Ринок соціально-інформаційних послуг є складним механізмом управління, в рамках якого в умовах зміни споживчих переваг відбувається зміщення акценту на підвищення якості процесу надання послуги. Соціально-інформаційна послуга – це отримання й надання в розпорядження користувача сукупності даних щодо задоволення побутових, медичних, психологічних, педагогічних, правових та строкових соціальних послуг, а також інформаційної підтримки працевлаштування та підвищення комунікативного потенціалу одержувачів з обмеженими функціями життєдіяльності, зокрема дітей-інвалідів, що забезпечує ефективне використання обмежених ресурсів суспільства на підставі інтеграції інформаційної взаємодії всіх учасників цього процесу.

Соціальний аспект якості виступає через ставлення окремих соціальних груп (або всього суспільства) безпосередньо до досліджуваного об'єкта (наприклад, сприйняття цільових споживачів відповідної послуги та їх ставлення до неї). Нині інформаційна складова, що виділяється в структурі об'єктів соціальної сфери України, взаємодіє з такими основним послугами:

– охорона здоров'я (тут необхідно виділити діяльність закладів охорони здоров'я, їх конкретне розміщення, стан та оснащеність; на цьому рівні розглядається кадровий склад, а саме лікарі, середній та молодший медичний персонал);

– освітні послуги (до числа основних етапів освіти слід віднести дошкільну; початкову й основну школу; середню шкільну (повну); професійну; середню; вищу (бакалаврат, спеціалітет, магістратура); підготовку кадрів вищої кваліфікації);

– послуги, пов'язані з культурою та дозвіллям (об'єктами в цьому разі є бібліотеки, художні галереї та виставкові зали, парки культури й відпочинку, музеї, театри, різні концертні організації, цирки, зоопарки, пам'ятки історії та культури, випуск книжкової, журнальної та газетної продукції);

– соціальне забезпечення громадян (в цьому напрямі розглядаються різні види спеціалізованих установ, які надають допомогу різним групам населення, як правило, проблемним і соціально неблагополучним);

– житлово-комунальне господарство (в цьому напрямі інформація відображає стан житлового фонду, ступінь його благоустрою, рівень житлових умов населення, організацію та виробничу діяльність різних підприємств і служб, які забезпечують населення водою, газом, теплом та іншими видами забезпечення й благоустрою населених пунктів);

– фізкультура й спорт (інформаційна складова відображає мережу наявних та перспективних спортивних споруд, їх розміщення, кадровий склад, а також кількість людей, які займаються фізичною культурою та спортом).

Система соціально-інформаційних послуг розглядається нами й аналізується на основі виділення таких структурних компонентів, які дають змогу детально виявляти механізми оптимізації цієї системи соціального обслуговування. При цьому основними компонентами цієї системи є:

– різні об'єкти соціально-інформаційних послуг, до яких відносять безпосередньо людей, групи людей, які мають потребу в соціальній послузі, а також окремі інтереси щодо вирішення життєвих проблем;

– суб'єкти соціально-інформаційних послуг, якими є персонал різних соціальних організацій, безпосередньо споживачі цієї послуги (клієнти), які досягли віку соціальної суб'єктності, й громадяни, які працюють волонтерами;

– встановлені стандарти, норми надання соціальних та інформаційних послуг;

– фінансові, майнові, управлінські та кадрові ресурси організацій, які надають соціально-інформаційні послуги;

– отриманий результат ефективності та якість надаваних соціально-інформаційних послуг.

Ринок соціально-інформаційних послуг є складною системою, в рамках якої в умовах зміни споживчих переваг відбувається зміщення акценту на підвищення якості процесу надання послуги [8, с. 25]. При цьому основними факторами, які впливають на якість надання соціальних послуг в Україні, є такі основні елементи, як наявність та стан документів, на підставі яких функціонують установи, що надають подібні послуги; умови розміщення організації (установи); наявність та укомплектованість організації (установи) кваліфікованими фахівцями; наявність спеціалізованого обладнання, оснащення приладами, апаратурою тощо; стан інформації, що містить перелік, характеристики послуг, стандартів та вимог соціального обслуговування, взаємозв'язок між якістю, умовою надання та вартістю послуги, комунікаційні засоби для ефективного спілкування з споживачами послуг, а також гарантійні зобов'язання під час виконання послуг; наявність зовнішньої та власної систем (служб) контролю за діяльністю організації.

Інтенсивне зростання значення інформації супроводжується підвищенням ролі освіти, формуванням нових соціальних стандартів якості, створенням «електронних» урядів на основі ефективного зворотного зв'язку тощо. Однак вплив інформаційної взаємодії на якість надання соціально-інформаційних послуг населенню залишився практично за рамками досліджень вітчизняних вчених. Розроблена нами схема взаємодії суб'єктів системи соціально-інформаційних послуг показує, що потреба в соціально-інформаційних послугах виникає з необхідності захисту населення від соціальних ризиків, які приймають форму втрати трудового доходу. При цьому ключовими завданнями управління в рамках забезпечення соціально-інформаційної послуги є зниження обсягу державних витрат, підвищення якості системи

надання публічних послуг громадянам України та організаціям, зміцнення довіри до влади з боку приватного сектору та суспільства. Держава через регулятори визначає основні права та обов'язки суб'єктів взаємодії в системі забезпечення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню. Одночасно слід враховувати той факт, що інформаційна обумовленість процесу інформаційної взаємодії під час надання послуги багато в чому залежить від обсягу та якості інформації. Цю залежність необхідно оцінити за ступенем комп'ютеризації процесу надання послуг, наявністю ресурсів, застосовуваних до входу, зберігання, оброблення та постачання інформації (наявність індивідуальних послуг, консультаційні, консалтингові, освітні послуги тощо). В умовах розвиненого інформаційного суспільства це завдання вирішується за допомогою використання наявних можливостей електронного уряду, сайтів муніципальних утворень, організації Інтернет-приймалень, онлайн-голосувань, опитувань населення, надання консалтингових послуг тощо.

Під інформаційною взаємодією в рамках забезпечення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню слід розуміти динамічний процес обміну інформацією та документами (зокрема, в електронному вигляді) між суб'єктами (споживач – постачальник), спрямований на підвищення якості діяльності виконавця з надання послуги. Впровадження принципів та механізмів інформаційної взаємодії задля забезпечення якості надання соціально-інформаційних послуг вимагає виділення пріоритетних видів послуг за видами економічної діяльності з урахуванням їх соціальної значущості, оцінювання ємності споживаного ринку цих послуг, необхідності покращення системи державного управління. Зрештою, це має забезпечити підвищення якості та конкурентоспроможності бізнесу й трудових ресурсів, збільшити темпи соціально-економічного розвитку України за допомогою підтримки прийняття ефективних управлінських рішень у державному та приватному секторах економіки.

Зміст та вимоги до підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг нерозривно пов'язані зі значною інтелектуальною складовою, приростом нових знань, постійно зростаючою роллю застосування досягнень науково-технічного прогресу, високою затребуваністю на ринку праці професіоналізму та морально-етичних характеристик персоналу, широким спектром видів та різновидів послуг, поєднанням бюджетних та ринкових умов господарської діяльності, постійною зміною та розширенням запитів, вимог та вподобань споживачів, а також складністю оцінювання якості наданих соціально-інформаційних послуг. За системного підходу та врахування впливу інформаційної взаємодії нами була розроблена модель забезпечення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню, яка заснована на сукупності базових, прикладних теорій та основоположних підходів (системно-функціональний, структурний, комунікативний, інтегративний). Теоретична складова представлена сукупністю принципів, методів та засобів забезпечення, які застосовуються для системного оцінювання рівня надання соціально-інформаційної послуги.

Як головні засади, що забезпечують підвищення ефективності інформаційної взаємодії процесу надання соціально-інформаційних послуг населенню, нами виділено такі:

– відкритість, прозорість, вільний доступ до отримання, передачі, виробництва й поширення інформації (обмеження доступу відбувається тільки на підставі закону);

– конфіденційність, безпека інформації (недоторканність приватного життя, забезпечення національної безпеки);

– державний та громадський контроль зі збирання й зберігання та організації доступу до інформації (принцип зворотного зв'язку);

– актуальність, повнота, достовірність, безперервність, безперебійність, своєчасність інформації;

– адаптація інформаційної взаємодії на основі використання єдиних форматів, надійність програмних та технічних засобів.

Вектор інформаційної взаємодії спрямований на підвищення якості та ефективності процесу надання соціально-інформаційних послуг населенню України та сприяє вирішенню таких завдань:

– підвищення ефективності використання всіх ресурсів соціально-економічної системи;

– стимулювання підприємницької активності та підвищення рівня соціальної відповідальності держави перед суспільством;

– ресурсозбереження, розвиток ринку та підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг;

– приріст продуктивності праці в різних видах економічної діяльності національної економіки України;

– підвищення ефективності бюджетного фінансування соціальної сфери та подолання стагнаційних процесів в економіці.

Вдосконалення системи менеджменту якості реалізується через поліпшення процесів, які забезпечують необхідну якість надання соціально-інформаційної послуги, тому управління якістю надання цих послуг об'єктивно вимагає виконання кількісного оцінювання взаємодії між процесами, які дають змогу визначити ступінь впливу окремих процесів на ключові процеси системи менеджменту якості (СМЯ), що, зрештою, справляє істотний вплив на досягнення головних цілей надання соціально-інформаційних послуг. Рівень якості надання соціально-інформаційних послуг населенню з урахуванням інформаційної взаємодії пропонується оцінювати такою групою показників:

– повнота інформації про послугу, розміщену на офіційному сайті (вимірюється в балах);

– ступінь актуальності інформації про послугу, яка розміщена на офіційному сайті (вимірюється в балах);

– наявність та ступінь доступності способів зворотного зв'язку на офіційному сайті з одержувачами послуг (вимірюється в балах);

– ступінь доступності (для осіб з обмеженими можливостями здоров'я) до інформаційних продуктів організації (вимірюється в балах);

– частка послуг, якість яких можна оцінити за каналами телекомунікаційного зв'язку (%);

– частка осіб, які задоволені якістю обслуговування за каналами телекомунікаційного зв'язку;

– частка обслуговуваних клієнтів, які задоволені уважністю та ввічливістю працівників організації за каналами телекомунікаційного зв'язку;

– число обґрунтованих скарг одержувачів послуги на якість наданих організацією послуг за телекомунікаційними каналами зв'язку;

– ступінь компетентності працівників організації;

– ступінь автоматизації процесу надання послуги;

– рівень автоматизації взаємодії між суб'єктами процесу надання соціально-інформаційної послуги;

– ступінь інтеграції в інформаційний простір;

– ступінь стандартизації на основі модульності, універсальності та гнучкості архітектури;

– ступінь відповідності єдиної функціональної моделі електронного Уряду.

Сформовані показники, розроблені з урахуванням інформаційної взаємодії, принципів відкритості, доступності інформації, стандартів обліку та показників, характеризують найбільш значущі критерії оцінювання якості надання соціально-інформаційних послуг (задоволеність якістю обслуговування та якість отриманої послуги), механізми та інструменти експертного оцінювання, результати одержуваної статистичної інформації та інформації за телекомунікаційними каналами зв'язку, ступінь інтеграції та автоматизації інформаційних систем, впроваджених в організаціях соціального обслуговування.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Виявлені в ході проведеного дослідження детермінанти розвитку, специфіка, умови та механізми інформаційної взаємодії на ринку соціальних та інформаційних послуг дали змогу розробити науково-методичний апарат, який забезпечує підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню. В сучасних умовах принциповими детермінантами надання послуг є націленість на задоволення перманентно зростаючих потреб людей; невловимий одержуваний корисний результат; безпосередня або опосередкована взаємодія споживача й виконавця послуги; як правило, превалювання дій над матеріальними уречевленими предметами. Постійно зростаюче споживання послуг обумовлене підвищенням рівня матеріального забезпечення громадян; підвищенням якості життя; активною урбанізацією, яка формує нові види послуг; змінами в демографії (збільшення числа літніх людей, яким необхідне надання специфічних послуг); різними технологічними змінами, які підвищують якість та різноманітність сервісу. Водночас виникає суперечність між незбіжними економічними інтересами різних ринкових суб'єктів та стратегічними (поточними) інтересами розвитку суспільства. Це протиріччя проявляється в різних цільових орієнтирах ринкової економіки та соціальної сфери України. Оскільки підвищення якості надання соціальних послуг справляє значний вплив на розвиток суспільства, ступінь їх розвитку може розглядатись як один із суттєвих показників рівня соціального обслуговування громадян України. Підвищення якості життя залежить від ступеня впровадження науково-технічного прогресу, розвитку інформаційних та телекомунікаційних технологій в ринковій економіці, постійної зміни нормативно-правової інформації та активної комп'ютеризації в усіх сферах суспільного життя.

2) Проведене дослідження задля вирішення наукового завдання щодо розроблення науково-методичного апарату, що забезпечує підвищення якості надання соціально-інформаційних послуг населенню України через урахування впливу фактору інформаційної взаємодії, засноване на закономірностях та принципах економічної науки, застосуванні системного підходу до досліджуваних явищ та процесів щодо підвищення якості соціально-інформаційних послуг, використанні наукових праць вітчизняних та закордонних авторів, а також чинних нормативних документів та законодавчих актів.

3) Об'єктивними тенденціями розвитку світового ринку інформаційних технологій є експоненціальне збільшення обсягів даних, поширення різних хмарних обчислень, використання мобільних пристроїв та розвиток технологій взаємодії в соціальних мережах і корпоративному середовищі. На основі аналізу різних підходів до категорій «ринок інформаційних послуг» та «ринок соціальних послуг» нами запропоновано такі авторські визначення:

– соціально-інформаційна послуга – це отримання й надання в розпорядження користувача сукупності даних щодо задоволення побутових, медичних, психологічних, педагогічних, правових та строкових соціальних послуг, а також інформаційної підтримки працевлаштування та підвищення комунікативного потенціалу одержувачів з обмеженими функціями життєдіяльності, зокрема дітей-інвалідів, що забезпечує ефективне використання обмежених ресурсів суспільства на основі інтеграції інформаційної взаємодії всіх учасників цього процесу;

– ринок соціально-інформаційних послуг – це система організаційно-економічних,

правових, інформаційно-технологічних відносин щодо забезпечення задоволення потреби людини у зміні її якісного фізичного стану (або окремих її психобіологічних сфер) у побуті, підвищення освітньо-культурного рівня, управління матеріальними (нематеріальними) активами й цінностями за допомогою взаємодії між виконавцем та споживачем, заснованої на процесах обміну інформаційними знаннями.

4) Ринок соціально-інформаційних послуг, що динамічно розвивається в Україні, включає інформаційну, нормативно-правову, технічну й технологічну, організаційну, побутову, соціальну, медичну, педагогічну, трудову, психологічну складові, а також окремі взаємопов'язані сектори. Належність до ринку соціально-інформаційних послуг визначається такими детермінантами:

– в умовах диференціації ринкових пропозицій існують соціально-інформаційні послуги, спрямовані на створення умов, що сприяють задоволенню людських потреб для різних споживчих груп;

– в умовах варіативності цін у соціально-інформаційних послугах переважають інформаційні потоки над матеріальними;

– соціально-інформаційні послуги схильні до високої чутливості до змін зовнішнього середовища й динамічності ринкової кон'юнктури;

– соціально-інформаційні послуги, надані населенню, повинні відповідати таким характеристикам якості, як функціональне призначення, економічність, безпека обслуговування, безпека для навколишнього середовища, культура обслуговування;

– соціально-інформаційні послуги розглядаються як певні інструменти державного регулювання, які спрямовані на вирішення таких ключових соціальних проблем, як безробіття, зниження рівня життя населення, міграція населення.

5) Під час вибору показників якості та забезпечення результативності процесів надання соціально-інформаційної послуги необхідно формувати сукупність кількісних та якісних критеріїв оцінювання процесів. Задля цього нами був розроблений алгоритм, який дає змогу встановити пріоритети виділених показників-факторів оцінювання якості соціально-інформаційних послуг і сформувати інтегральний критерій на основі врахування показників інформаційної взаємодії. Для оцінювання якості надання соціально-інформаційних послуг населенню прийняті такі критерії, як вартість процесу та необхідних ресурсів для надання послуги; залежність якості послуги від інших процесів; повнота й своєчасність надання послуги; ступінь вирішення матеріальних чи фінансових проблем одержувача послуги в результаті інформаційної взаємодії з виконавцем послуги; нематеріальна результативність/ефективність надання послуги клієнту в результаті інформаційної взаємодії з виконавцем послуги. Запропонований алгоритм та механізм виставлення балів раніше заданим критеріям якості та показниками-факторами відображає значимість кожного з розглянутих елементів, забезпечує використання аналітичного підходу до вірогідного вибору результатів розрахунку за допомогою використання формалізованого алгоритму.

6) Проведене нами дослідження виявило, що щодо оцінювання критеріїв якості надання соціально-інформаційних послуг населенню найбільш значущими є повнота та своєчасність надання послуги; ступінь вирішення матеріальних чи фінансових проблем одержувача послуги в результаті інформаційної взаємодії з виконавцем послуги; нематеріальна результативність/ефективність надання послуги клієнту в результаті інформаційної взаємодії з виконавцем послуги. З розрахунків, проведених за розробленим алгоритмом, випливає, що максимальну значимість у багатокритеріальному оцінюванні якості соціально-інформаційної послуги на основі врахування показників інформаційної взаємодії мають такі фактори, як частка обслуговуваних клієнтів, які задоволені уважністю та ввічливістю працівників організації за каналами телекомунікаційного зв'язку; кількість обґрунтованих скарг одержувачів послуги на якість наданих організацією послуг за телекомунікаційними каналами зв'язку; частка послуг, якість яких можна оцінити за каналами телекомунікаційного зв'язку; ступінь відповідності єдиній функціональній моделі електронного Уряду; ступінь компетентності працівників організації. Запропонована нами кваліметрична модель реалізує комбінований підхід багатокритеріального апарату теорії кваліметрії та використання методу аналізу ієрархій, що забезпечує отримання комплексної та багатокритеріальної оцінки якості соціально-інформаційної послуги на основі врахування показників інформаційної взаємодії за допомогою сукупного обліку результатів експертного та формального підходів.

7) Логічним продовженням досліджень у рамках вибраної нами проблематики є методичне забезпечення виявлення ступеня взаємодії процесів системи менеджменту якості під час надання соціально-інформаційних послуг населенню щодо оцінювання результативності ключових процесів СМЯ. Необхідно вдосконалити нормативно-правову базу в галузі стандартизації та управління якістю, що дає змогу забезпечити ефективність інформаційної взаємодії, підвищити рівень координації територіальних органів влади та підприємницьких структур на ринку соціальних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina H.S. Resource support of sustainable socio-economic regional development. Proceedings of the *Theoretical achievements for practice: XXVIII International scientific conference (USA, Morrisville, Sept 22, 2018)*. Morrisville : Lulu Press. P. 29-35.

2. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3 (8). URL: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50 (дата звернення: 28.08.2019).
3. Пакуліна А.А., Євсєєв А.С. Інноваційна та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України. *Економіка та суспільство*. 2018. № 16. С. 192-200.
4. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina H.S. Strengthening public-private partnership as a factor of sustainable regional development. *Universum View 13* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Рівне, 19 січня 2019 року). Вінниця : Нілан-ЛТД, 2019. С. 11-17.
5. Семигіна Т.В., Коришова Г.М., Іванова О.С. Інформування населення про соціальні та реабілітаційні послуги. Проект ПРООН «Підтримка реформи соціального сектору в Україні». Київ : К.І.С., 2013. 104 с.
6. Твердохліб О.С., Соснін О.М. Інформаційні державно-управлінські ресурси України: визначення і розуміння. *Віче: Журнал Верховної Ради України*. 2011. № 22. С. 25-29.
7. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina H.S. Sustainable development of the regional social complex. *Universum View 12* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Львів, 5 січня 2019 року). Вінниця : Нілан-ЛТД, 2019. С. 115-125.
8. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina H.S. Sustainable development of the economic base of cities in modern conditions. Proceedings of the *Scientific achievements of Europe*: *IX International scientific conference (United Kingdom, Edinburgh, Mar 9, 2019)*. London : SI Universum, 2019. P. 23-32.
9. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Feklistova I.S. The implementation of the strategy of sustainable development of the social sphere. *Proceedings of the Innovations in modern world : VII International scientific conference (United Kingdom, London, June 1, 2018)*. London : SI Universum, 2018. P. 18-24.

REFERENCES:

1. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina H.S. (2018) Resource support of sustainable socio-economic regional development. Proceedings of the *Theoretical achievements for practice: XXVIII International scientific conference (USA, Morrisville, Sept 22, 2018)*. Morrisville : Lulu Press, pp. 29-35.
2. Pakulin S.L., Pakulina A.A. (2016) Upravlinnia stalym rozvytkom suchasnoho pidpryiemstva [Management of sustainable development of a modern enterprise]. *Traektoriâ Nauki* [Path of Science], no. 3 (8). Available at: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50 (accessed: 28 August 2019).
3. Pakulina A.A., Ievsieiev A.S. (2018) Innovatsiina ta kreatyvna ekonomika yak umova modernizatsii natsionalnoho hospodarstva Ukrainy [Innovative and creative economy as a condition of modernization of the national economy of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economics and society], no. 16, pp. 192-200.
4. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Strengthening public-private partnership as a factor of sustainable regional development. Proceedings of the *Universum View 12: international scientific-practical conference (Ukraine, Lviv, January 5, 2019)*. Vinnitsa : Nylan-LTD, pp. 33-37.
5. Semyhina T.V., Koryshova H.M., Ivanova O.S. (2013) Informuvannia naselennia pro sotsial'ni ta reabilitatsijni posluhy [Public awareness on social and rehabilitation services]. Kyiv : UNDP Project on Support to the Social Sector Reform in Ukraine, K.I.C.
6. Tverdohlib O.S., Sosnin O.M. (2011) Public administration of social sphere in Ukraine. *Viche: Journal of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 22, pp. 25-29.
7. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Improvement of public-private partnership as a factor of sustainable development of territories. Proceedings of the *Universum View 12: international scientific-practical conference (Ukraine, Lviv, January 5, 2019)*. Vinnitsa : Nylan-LTD, pp. 115-125.
8. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Sustainable development of the economic base of cities in modern conditions. Proceedings of the *Scientific achievements of Europe*: *IX International scientific conference (United Kingdom, Edinburgh, March 9, 2019)*. London : SI Universum, pp. 23-32.
9. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Feklistova I.S. (2018) The implementation of the strategy of sustainable development of the social sphere. Proceedings of the *Innovations in modern world": VII International scientific conference (United Kingdom, London, June 1, 2018)*. London : SI Universum, pp. 18-24.

УДК 331.5
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-10

Плисенко Г.П.
кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України

Назаркевич В.О.
науковий співробітник
Інституту підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України

Plysenko Galina
Ph.D., Leading Research Scientist
of Ukrainian State Employment Service Training Institute

Nazarkevich Victor
Research Scientist of Ukrainian State Employment
Service Training Institute

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

GREEN ECONOMIC DEVELOPMENT TRENDS IN THE EUROPEAN UNION AND THEIR IMPACT ON THE LABOR MARKET: EXPERIENCE FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено питання щодо чи не найсуттєвіших і найбільш загрозливих глобальних проблем людської цивілізації, якими є кліматичні зміни, вичерпання ресурсів, перенаселення, дефіцит продовольства, бідність тощо, проаналізовано та узагальнено основні причини цих явищ та шляхи усунення їх більшості на прикладі країн Європейського Союзу. Авторами досягнуто мету дослідження, що полягає в аналізі поняття «зелена економіка» та визначенні основних тенденцій, які притаманні «зеленій економіці», задля імплементації зарубіжного досвіду в реалії української економіки та національного ринку праці. Дослідження сучасних тенденцій екологізації європейської, отже, світової економіки переважно обумовлені тривалим глобальним збільшенням дефіциту ресурсів та зростанням цін на енергоносії й сировину, що, зрештою, приводить до посилення зростаючої залежності різних країн від їхнього імпорту. Однією з основних причин цього є відсутність ефективних стратегій економічного розвитку, розрахованих на тривалу перспективу. Більш того, чимало пропонованих досі стратегій економічного розвитку заохочували швидке накопичування фізичного, фінансового та людського капіталу, чим відчутно виснажували природний капітал, природні ресурси та екосистеми.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, «зелена економіка», «зелені робочі місця», енергоємні галузі, енергоефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены вопросы едва ли не наиболее существенных и наиболее угрожающих глобальных проблем человеческой цивилизации, которыми являются климатические изменения, исчерпание ресурсов, перенаселение, дефицит продовольствия, бедность и т. д., проанализированы и обобщены основные причины этих явлений и пути устранения большинства из них на примере стран Европейского Союза. Авторами достигнута цель исследования, которая заключается в анализе понятия «зеленая экономика» и определении основных тенденций, присущих «зеленой экономике», с целью имплементации зарубежного опыта в реалии украинской экономики и национального рынка труда. Исследования современных тенденций экологизации европейской, итак, мировой экономики в основном обусловлены длительным глобальным увеличением дефицита ресурсов и ростом цен на энергоносители и сырье, что, в конце концов, приводит к усилению растущей зависимости различных стран от их импорта. Одной из основных причин этого является отсутствие эффективных стратегий экономического развития, рассчитанных на длительную перспективу. Более того, многие предлагаемые до сих пор стратегии экономического развития поощряли быстрое накопление физического, финансового и человеческого капитала, чем ощутимо истощали природный капитал, природные ресурсы и экосистемы.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, «зеленая экономика», «зеленые рабочие места», энергоемкие отрасли, энергоэффективность.

ANNOTATION

The article deals with the issues of perhaps the most significant and most threatening global problems of human civilization, such as climate change, resource depletion, overpopulation, food shortages, poverty, etc. Thus, the authors realized the goal of the study, which is to analyze the concept of “green economy” and identify the main tendencies that are inherent in the “green economy” in order to implement foreign experience in the realities of the Ukrainian economy and the national labor market. The study used general scientific and special methods: scientific generalization and systematization – defining the characteristics of the green economy; benchmarking – to compare some aspects of the “green economy” in Ukraine and in EU countries; systematic analysis – identification of factors of development of “green economy”; logical synthesis – explaining the results of the study. Studies of current trends in greening the European, and therefore the global, economy ware largely driven by a prolonged global increase in resource scarcity and rising energy and raw material prices, which ultimately leads to increased dependence on imports by different countries. One of the main reasons for this was the lack of effective long-term economic development strategies. Moreover, many of the economic development strategies proposed so far have encouraged the rapid accumulation of physical, financial and human capital, which has significantly depleted natural capital, natural

resources and ecosystems. Ware established that the world community is increasingly beginning to turn to the formation of a new «green economy», which implies an increase in the role of the state and intergovernmental bodies in economic regulation, creation of conditions for the development of modern business based on “green” technologies and greening of industrial sectors of economy. The Climate and Energy Package for 2020 is a kind of pan-European program that anticipates that a successful transition to a “green”, resource-efficient, and energy-efficient economy will also change labor markets. Development strategies that proclaim the rapid accumulation of physical, financial, and human capital deplete natural capital, natural resources, and ecosystems, which are why the government of the country has to look for alternative ways to achieve social and economic development, and the direction of the green economy that can facilitate this search.

Key words: renewable energy, green economy, green jobs, energy-intensive industries, energy efficiency.

Постановка проблеми. Упродовж останніх десятиліть стали дуже відчутними глобальні проблеми людства, серед яких чи не найбільш загрозливими є кліматичні зміни, вичерпання ресурсів, перенаселення, бідність, дефіцит продовольства тощо. Однією з основних причин цього є відсутність ефективних стратегій економічного розвитку, розрахованих на тривалу перспективу. З одного боку, значні кошти вкладалися здебільшого в нерухомість, видобуток вичерпних видів палива та структуровані фінансові активи зі вбудованими похідними фінансовими інструментами, а з іншого боку, порівняно мало коштів витрачалося на розвиток відновлювальної енергетики, підвищення енергоефективності, системи громадського транспорту. Це ж стосувалося розвитку стабільного сільського господарства, збереження ґрунтів та води, захисту екосистем і біорізноманітності. Окрім того, чимало пропонованих стратегій економічного розвитку заохочували швидке накопичування фізичного, фінансового та людського капіталу, чим відчутно виснажували природний капітал, природні ресурси та екосистеми.

Отже, не дивно, що світове співтовариство все частіше починає звертатися до формування нової «зеленої економіки», яка передбачає зростання ролі держави та міждержавних органів в економічному регулюванні, створення умов для розвитку сучасного бізнесу на основі «зелених» технологій та екологізації індустріальних галузей господарства. Наслідком цього стали загальні принципи «зеленої економіки», закріплені в документах ЮНЕП («Глобальний новий зелений курс ЮНЕП») [11]. Там же «зелена економіка» визначається як господарська діяльність, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, істотно знижуючи ризики для навколишнього середовища та збіднення природи [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням такого інноваційного напряму, як «зелена економіка», присвячена велика кількість наукових праць. Я. Квач, К. Фірсова, О. Борісов [3] розглядали основні проблеми, які виникають під час переходу українського суспільства до напряму «зеленої економіки». Деякі проблеми правового регулювання створення «зелених» робочих місць в Україні досліджували такі сучасні вчені трудового права, як Л. Амелічева [1], І. Лагутіна [4]. Основні складові «зеленої» економіки та напрями її реалізації в Україні вивчали такі науковці, як А. Гура, Т. Гуцан [2]. Доцільність впровадження принципів сталого розвитку щодо збереження навколишнього середовища та мінімізації екологічних ризиків у державну стратегію країни, а також в регіональні програми розвитку та стратегію українських компаній для підвищення їх конкурентоспроможності розглядала Н. Орлова [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За наявності значної кількості наукових робіт із питань такого інноваційного напряму, як «зелена економіка», багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребує подальшого дослідження європейський досвід реалізації «зеленої економіки» в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті полягає в аналізі поняття «зелена економіка» та визначенні основних тенденцій, які притаманні «зеленій економіці», задля імплементації зарубіжного досвіду в реалії української економіки та вітчизняного ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції щодо екологізації світової економіки переважно обумовлені тривалим глобальним збільшенням дефіциту ресурсів та зростанням цін на енергоносії та сировину, що посилюються зростаючою залежністю різних країн від їхнього імпорту. Для вирішення цих проблем Європейський Союз запровадив низку політик та стратегій, спрямованих на підтримку переходу на ресурсоефективність та «низьковуглецеву» економіку за одночасного посилення конкурентоспроможності країн-членів співтовариства.

«Зелена економіка» – це економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, а також істотно знижує ризики для довкілля. У світовій практиці разом із «зеленою економікою» існують концепції «зеленого зростання» та сталого розвитку. Їх основною метою є забезпечення раціонального використання можливостей навколишнього середовища під час організації господарської діяльності, кожна з яких містить забезпечення соціальної справедливості [3].

Одним із найбільш важливих документів останніх років є Пакет з клімату та енергетики на 2020 рік, в якому визначені цілі, яких планується досягти до 2020 року для скорочення викидів парникових газів, поновлюваних джерел енергії та підвищення енергоефективності. Ця своєрідна загальноєвропейська програма передбачає, що

успішний перехід до «зеленої» та ресурсозберігаючої й енергоефективної економіки змінить, зокрема, ринки праці, тому необхідно розуміти наслідки для ринку праці, щоби краще передбачати структурні зміни та управляти ними [6].

Пакет клімату та енергетики, прийнятий у 2009 році, – це сукупність обов'язкових законодавчих актів, спрямованих на забезпечення досягнення Європейським Союзом його амбітних кліматичних та енергетичних цілей «20-20-20» на 2020 рік, таких як скорочення викидів парникових газів в ЄС від рівнів 1990 року на 20%; підвищення частки енергоспоживання ЄС, виробленого з відновлюваних ресурсів, до 20%; збільшення енергоефективності ЄС на 20%. ЄС також запропонував збільшити скорочення викидів до 30% до 2020 року за умови, що інші великі економіки розвинених країн і країн, що розвиваються, зобов'яжуться брати на себе справедливу частку глобальних зусиль зі скорочення викидів [6].

Цілі «20-20-20» є інтегрованим підходом до кліматичної та енергетичної політики, але також є головними цілями стратегії «Європи 2020» для розумного, сталого та інклюзивного зростання [7]. Підраховано, що досягнення цілі 20% відновлюваної енергії може мати чистий ефект від створення близько 417 тис. додаткових робочих місць; аналогічним чином досягнення мети енергоефективності у 20% може збільшити чисту зайнятість приблизно на 400 тис. робочих місць. При цьому варто врахувати те, що навіть під час економічної кризи створено значну кількість робочих місць у секторі екологічних товарів і послуг, які часто позначаються як «зелені робочі місця». Зайнятість у ЄС у 2002-2011 роки збільшилася з 3 до 4,2 млн. осіб, зокрема на 20% в роки рецесії [7]. При цьому потенціал створення робочих місць, пов'язаний з виробництвом енергії з відновлюваних джерел, енергоефективністю, управлінням відходами та водою, якістю повітря, відновленням та збереженням біорізноманіття, а також розвитком «зеленої» інфраструктури, є значним та стійким до змін у діловому циклі.

Зокрема, збільшення темпів зростання водного господарства в Європі на 1% може створити від 10 тис. до 20 тис. нових робочих місць. Туризм і відпочинок на об'єктах «Natura 2000», згідно з оцінками, безпосередньо підтримують близько 8 мільйонів робочих місць, що становить 6% від загальної зайнятості в ЄС [4]. Окрім того, огляд наявного законодавства про відходи, який нині проходить узгодження між країнами-членами ЄС, може створити додатково близько 180 000 робочих місць [8], відкриваючи нові ринки, створюючи більш ефективне використання ресурсів, знижуючи залежність від імпорту сировини й навантаження на навколишнє середовище [7].

Вже сьогодні країни-члени ЄС звертають увагу на те, що внутрішня трансформація та перезавантаження робочих місць будуть впливати на сектори з високою часткою викидів (енергетика, транспорт, сільське господарство, будівництво, на які припадають 33%, 20%, 12% і 12% відповідно викидів парникових газів в ЄС) [9]. Збільшення інвестицій в ізоляцію та підвищення енергоефективності, ймовірно, матиме позитивний вплив на створення робочих місць у будівельному секторі, де понад чотирьох мільйонів працівників потребуватимуть підвищення кваліфікації [9]. Крім того, мають бути створені робочі місця в секторах біомаси та біопалива [10]. Нові компоненти для озеленення покращують надання державних послуг у сільському та лісовому господарстві, забезпечуючи збільшення «зелених робочих місць» у цих секторах. Можливості для створення робочих місць у сільськогосподарському секторі засновані, зокрема, на якісному виробництві, органічному землеробстві, управлінні ландшафтами, «зеленій» фермі/екотуризмі, «зелених» (екологічних) послугах і/або інфраструктурі в сільських районах. Процес переходу до «зеленої» економіки в Україні приведе до створення робочих місць в нових інноваційних «зелених» напрямах. Такий перехід можна здійснити більш плавно й швидко завдяки соціальному діалогу [1]. У сучасних умовах жодна країна світу не здатна самостійно вирішувати свої екологічні проблеми, адже всі вони потребують чітких та злагоджених рішень і координації на міжнародно-правовій основі [5].

Щодо енергоємних галузей (наприклад, хімічних речовин або металургії), то там картина дещо складніше, оскільки вони стикаються як з проблемами, так і з можливостями, що виникають у результаті необхідності зменшення викидів та розвитку нових секторів і товарів. У хімічному секторі більш екологічна хімічна промисловість, згідно з оцінками, створить більше робочих місць, ніж у нафтовій промисловості та сучасній хімічній промисловості [6]. У сталеливарній промисловості використання вторинних матеріалів, таких як металобрухт, приводить до значної економії енергії, отже, справляє позитивний вплив на конкурентоспроможність сектору.

Щодо економіки загалом, то завдяки підвищенню ефективності виробничих процесів, прийняттю інноваційних рішень для економії ресурсів, розробленню нових бізнес-моделей або пропозицій більш стійких продуктів і послуг компанії можуть розширювати свої ринки й створювати нові робочі місця, трансформуючи наявні. Оскільки, як відомо, продуктивність ресурсів в ЄС зросла на 20% у 2000-2011 роки, збереження цього показника приведе до подальшого збільшення на 30% до 2030 року та зможе збільшити ВВП майже на 1%, створивши більше 2 мільйонів робочих місць [8].

Тоді як «зелена» економіка створить нові робочі місця й відкриє нові ринки, конкурентоспроможність, інноваційні можливості та продуктивність країн Європи будуть сильно

залежати від наявності кваліфікованих робітників. Це означає, що вже зараз основні зусилля необхідно спрямовувати, зокрема, службам зайнятості на заходи щодо розвитку навичок фахівців різних галузей економіки, отже, поліпшення навичок прогнозування в різних секторах і галузях, щоби відповідні органи й зацікавлені сторони могли адаптуватися до можливих змін. Там, де це пов'язане зі значними інноваціями, для нових професій потрібні загальні навички, а також навички в галузях науки, техніки й математики (STEM-підхід застосовується в медицині, агропромисловому комплексі, енергетиці, робототехніці, IT, транспорті, промисловому та цивільному будівництві тощо) в рамках обов'язкової та вищої освіти. Підвищення кваліфікації в усіх секторах і професіях буде необхідне для придбання актуальних навичок і знань, таких як знання нових ізоляційних матеріалів, нових підходів до будівельних матеріалів, проектування, знання нормативних актів. Навички, пов'язані із «зеленою» економікою, не завжди є абсолютно новими або унікальними. Часто вони поєднують у собі суміжні компетенції та специфічні навички. Іноді певні завдання та обов'язки, які вимагають певних комбінацій навичок і знань, формують нові професійні профілі [10].

Сприяння адаптації робочої сили, а також систем освіти й навчання вимагає цілеспрямованого втручання з боку державних органів, щоб уникнути «вузьких місць» у навичках, підтримати професійні переходи та підвищити здатність систем освіти й навчання щодо реагування на поточні потреби в навичках та кваліфікації. Це вимагає перегляду та оновлення кваліфікацій і відповідних навчальних програм. Упродовж останнього десятиліття стандарти навчальних програм змінилися й відображають те, що сьогодні повинні знати та вміти майбутні фахівців, приступаючи до виконання своїх функціональних (професійних) обов'язків у все більш складному й технологічному суспільстві. Не в останню чергу перехід до освітніх стандартів нового типу спонукала зміна характеру ринку праці. Більше того, вища освіта з елітарної стає все більш масовою. Оскільки технологічні досягнення та ринок праці стають більш конкурентоспроможними, то поняття отримання якісної освіти швидко змінюється. На це вказують, зокрема, суспільно-політичні та науково-технічні тенденції, які мають місце в індустріально розвинутих країнах світу, а саме подвоєння через кожні 7-10 років обсягу науково-технічної інформації; зростання числа наукоємних виробництв, які потребують не менше 50% фахівців з вищою освітою; моральне старіння виробничих потужностей і потреб їх заміни через кожні 7-10 років; необхідність проведення наукових досліджень, як правило, на стику різних наук; підвищення рівня доходів громадян, що приводить до зростання попиту на освітні послуги.

Сертифікація «зелених» навичок, отриманих неформально, за підтримки гнучкого навчання, що підтверджує кваліфікацію, також може стати в нагоді працівникам у перехідний період, а особливо тоді, коли триватиме реструктуризація. Галузеві соціальні партнери повинні регулярно залучатися до розроблення та аналізування навчальних програм, кваліфікацій та систем акредитації.

Необхідність впровадження концепції «зеленої економіки» в Україні пов'язана зі складною соціально-економічною ситуацією, низькою якістю навколишнього природного середовища в більшості регіонів, ресурсною та енергетичною залежністю від зовнішніх ринків, низькою енергоефективністю національних виробництв, погіршенням здоров'я нації та якості життя населення. Національна економіка потребує поступової заміни «коричневої» індустріальної економіки на нову «зелену», що дасть змогу забезпечити національну безпеку держави найближчим часом та врахувати сучасні екологічні вимоги світової спільноти [2].

Висновки. З огляду на вище означене, а також те, що, відповідно до висновків Конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо + 20», ЄС підтримує глобальний перехід до інклюзивної «зеленої» економіки у співпраці з іншими міжнародними партнерами, Україні варто посилити взаємну співпрацю з країнами європейського співтовариства у цьому напрямі. Це стосується, зокрема, співпраці в рамках МОП під час вирішення проблем, пов'язаних із «зеленою» зайнятістю, включаючи забезпечення того, щоби «зелені» робочі місця були гідними робочими місцями; застосування відповідних трудових норм, зокрема в діяльності інспекції праці та охорони праці й здоров'я щодо проблем «зеленої» зайнятості; боротьбу з неформальною економікою в зелених секторах, таких як управління відходами; прогнозування майбутніх потреб у навичках і прийняття політики навчання, що сприяє задоволенню попиту на «зелені» навички. Окрім того, мають бути розроблені галузеві стандарти якості навчання, підкріплені механізмами забезпечення якості та системами акредитації у сфері професійної освіти та навчання, щоби краще узгодити їх із потребами ринку праці. Заклади вищої освіти мають подумати над тим, як підготувати сучасне покоління до майбутніх реалій. Державний та приватний сектори повинні тісно співпрацювати для забезпечення зворотного зв'язку, необхідного для формування відповідних навичок до потреб ринку праці. Педагогам варто переглянути освітні стандарти, отже, питання про те, чому, коли і як навчати людей, а також використовувати для цього новітні технології. Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення відповідних методик навчання молодих спеціалістів щодо набуття відповідних навичок та компетенцій для відповідного сектору економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амелічева Л. Деякі проблеми правового регулювання соціального діалогу як компоненти гідної праці в світлі концепції «зеленої» економіки. *Актуальні проблеми юридичної науки* : збірник тез Міжнародної наукової конференції «П'ятнадцяті осінні юридичні читання», м. Хмельницький, 21-22 жовтня 2016 року : у 2 ч. Ч. 1. Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2016. С. 115.
2. Гура А., Гуцан Т. Зелена економіка: сутність, чинники та перспективи розвитку в Україні. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. «Економіка»*. 2017. Вип. 17. С. 42-52.
3. Квач Я., Фірсова К., Борісов О. «Зелена економіка»: можливості для України. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. Вип. 6. С. 52-56.
4. Лагутіна І. Право на здорові й безпечні умови праці та «зелена» економіка. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. Правознавство*. 2013. Т. 18. Вип. 1. С. 42-51.
5. Орлова Н. Зелена економіка в умовах сталого розвитку України. *Менеджер*. 2015. № 1. С. 45-50.
6. Основні положення енергетичних стратегій та програм Європейського Союзу щодо розвитку енергетичної сфери в умовах формування загальноєвропейського ринку електроенергії. Київ, 2015. URL: https://ua.energy/wp-content/uploads/2017/05/2.-Energetychni-Strategiyi-YES.pdf (дата звернення: 20 вересня 2019 року).
7. Стратегія Європа – 2020. *Євробюлетень №4'10. Інформаційне видання Представництва Європейського Союзу в Україні*. URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/eurobulletin/eurobulet_04_2010_uk.pdf (дата звернення: 21 вересня 2019 року).
8. Global Employment Trends 2011. The challenge of a jobs recovery (2011). *International Labour Office*. Geneva : ILO. 98 p.
9. Green Business. URL: http://www.rolandberger.ch/publications/82-publications.html (дата звернення: 20 вересня 2019 року).
10. Strietska-Ilina O., Hofmann C., Haro Durán M., Jeon S. (2011). Skills for green jobs: a global view: synthesis report based on 21 country studies. Geneva : ILO. 442 p.
11. UNEP, 2004. *The Use of Economic Instruments in Environmental Policy: Opportunities and Challenges*. Geneva : UNEP. URL: http://www.unep.ch/etu/publications/Economic_Instrument_Opp_Chnall_final.pdf (дата звернення: 20 вересня 2019).

REFERENCES:

1. Amelicheva L. (2016). Deyaki problemy' pravovogo regulyuvannya social'nogo dialogu yak komponenty' gidnoyi praci v svitli koncepciyi «zelenoyi» ekonomiky' [Some Problems of Legal Regulation of Social Dialogue as Components of Decent Work in the Light of the Green Economy Concept]. Proceedings of the *Mizhnarodnoji naukovoji konferenciji "P'jatnadcjati osinni jurydychni chytannja" (Khmelnitsky, October 21-22, 2016)*. Xmel'ny'cz'ky'j : Xmel'ny'cz'ky'j universy'tet upravlinnya ta prava. P. 115.
2. Gura A., Guczan T. (2017). Zelena ekonomika: sutnist', chy'nny'ky' ta perspekty'vy' rozvy'tku v Ukrayini [Green economy: essence, factors and prospects of development in Ukraine]. *Zbirny'k naukovy'x pracz' Xarkivs'kogo nacional'nogo pedagogichnogo universy'tetu imeni G.S. Skovorody' "Ekonomika"* [*Collection of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University named after G.S. Skovoroda "Economics"*], vol. 17, pp. 42-52.
3. Kvach Ya., Firsova K., Borisov O. (2015). «Zelena ekonomika»: mozhly'vosti dlya Ukrayiny' [Green Economy: Opportunities for Ukraine]. *Naukovy'j visny'k My'kolayivs'kogo nacional'nogo universy'tetu imeni V.O. Suxomly'ns'kogo. Ekonomichni nauky'* [*Scientific Bulletin of Mykolayiv National University named after V.O. Sukhomlinsky. Economic sciences*], vol, 6, pp. 52-56.
4. Lagutina I. (2013). Pravo na zdorovi j bezpechni umovy' praci ta "zelena" ekonomika [The right to healthy and safe working conditions and a green economy]. *Visny'k ONU im. I.I. Mechny'kova. Pravoznavstvo* [*Bulletin of ONU. Mechnikov. Science of law*], vol. 18, no. 1, pp. 42-51.
5. Orlova N. (2015). Zelena ekonomika v umovax stalogo rozvy'tku Ukrayiny' [Green economy in conditions of sustainable development of Ukraine]. Menedzher [Manager], no. 1, pp. 45-50.
6. Osnovni polozhennya energety'chny'x strategij ta program Yevropejs'kogo Soyuzu shhodo rozvy'tku energety'chnoyi sfery' v umovax formuvannya zagal'noyevropejs'kogo ry'nku elektroenergiyi [The main provisions of the European Union's energy strategies and programs for the development of the energy sector in the context of the formation of a pan-European electricity market] (2015). Available at: https://ua.energy/wp-content/uploads/2017/05/2.-Energetychni-Strategiyi-YeS.pdf (accessed: 20 September 2019).
7. Strategiya Yevropa – 2020 [Europe – 2020]. *Yevrobyuleten' №4'10. Informacijne vy'dannya Predstavny'cztva Yevropejs'kogo Soyuzu v Ukrayini* [Information edition of the Delegation of the European Union to Ukraine]. Available at: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/eurobulletin/eurobulet_04_2010_uk.pdf (accessed: 21 September 2019).
8. Global Employment Trends 2011. The challenge of a jobs recovery (2011). *International Labour Office*. Geneva : ILO, 98 p.
9. Green Business. Available at: http://www.rolandberger.ch/publications/82-publications.html (accessed: 20 September 2019).
10. Strietska-Ilina O., Hofmann C., Haro Durán M., Jeon S. (2011). Skills for green jobs: a global view: synthesis report based on 21 country studies. Geneva : ILO. 442 p.
11. UNEP, 2004. *"The Use of Economic Instruments in Environmental Policy: Opportunities and Challenges"*. Geneva : UNEP. Available at: http://www.unep.ch/etu/publications/Economic_Instrument_Opp_Chnall_final.pdf (accessed: 20 September 2019).

УДК 336.225.681: 336.254
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-11

Прус Л.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач відділу дослідження митних зобов'язань
Університету державної фіскальної служби України

Prus Ludmila
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Head of Customs Enforcement Research
State Fiscal Service University of Ukraine

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ОКРЕМИХ ОПЕРАЦІЙ З МАЙНОМ, ЩО ПЕРЕХОДИТЬ У ВЛАСНІСТЬ ДЕРЖАВИ ЗА ПОРУШЕННЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

THE PROBLEM OF PERFORMANCE OF INDIVIDUAL PROPERTY OPERATIONS PASSED INTO STATE OWNERSHIP FOR VIOLATION OF CUSTOMS LEGISLATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано здійснення окремих операцій з майном, що переходить у власність держави за порушення митного законодавства, з урахуванням архітектоніки організації наукового дослідження. Зазначено, що сфера здійснення операцій з товарами та транспортними засобами, що переходять у власність держави, і подальше ефективне розпорядження ними багато в чому сприяють наповненню державного бюджету, але така діяльність недостатньо відображена у Стратегічних ініціативах розвитку ДФС до 2020 року. Аргументовано, що проблемними питаннями, які потребують вирішення, є взаємодія ДФС, митниць ДФС та Департаменту державної виконавчої служби Мінюсту, інших органів державного управління; практичні аспекти здійснення операцій з безоплатного передання, знищення та контролю за ними; оцінювання майна експертами, передача на відповідальне зберігання. З огляду на особливості безоплатного передання майна суб'єктами та нормативного регулювання сформовано низку проблем у цій сфері. Акцентовано увагу на необхідності уповноваження митниць на повноцінне розпорядження майном, що було ними вилучено, запропоновано розроблення системи оперативного обліку та контролю; здійснено розподіл для розпорядження (категорія майна; підстава для розпорядження; спосіб розпорядження) та використання інвентарного номеру активу, спільного для всіх учасників процесу розпорядження цими активами.

Ключові слова: майно, що переходить у власність держави, митниці, зберігання, оцінювання майна, безоплатне передання, відповідальне зберігання, знищення.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано осуществление отдельных операций с имуществом, которое переходит в собственность государства за нарушение таможенного законодательства, с учетом архитектоники организации научного исследования. Указано, что сфера осуществления операций с товарами и транспортными средствами, которые переходят в собственность государства, и дальнейшее эффективное распоряжение ими во многом способствуют наполнению государственного бюджета, но такая деятельность недостаточно отражена в Стратегических инициативах развития ГФС до 2020 года. Аргументировано, что проблемными вопросами, которые требуют решения, являются взаимодействие ГФС, таможен ГФС и Департамента государственной исполнительной службы Минюста, других органов государственного управления; практические аспекты осуществления операций по бесплатной передаче, уничтожению и контролю над ними; оценивание имущества экспертами, передача на ответственное хранение. С учетом особенностей безвозмездной передачи имущества субъектами и нормативного регулирования сформирован ряд проблем в этой сфере. Акцентировано внимание на необходимости уполномочивания таможен на полноценное распоряжение имуществом, которое было ими изъято, предложена разработка системы оперативного учета и контроля; осуществлено распределение для распоряжения (категория имущества; основание для распоряжения, способ распоряжения) и использования инвентарного номера актива, общего для всех участников процесса распоряжения этими активами.

Ключевые слова: имущество, переходящее в собственность государства, таможни, хранение, оценивание имущества, бесплатная передача, ответственное хранение, уничтожение.

ANNOTATION

The implementation of separate transactions with property that passes into state ownership for violation of customs legislation, taking into account the architectonics of the organization of scientific research, is analyzed. It is noted that the scope of operations with state-owned goods and vehicles and their further effective disposal contributes largely to the filling of the state budget, but such activity is not sufficiently reflected in the Strategic Initiatives for the Development of the GFS until 2020. It is argued that the problematic issues that need to be resolved are the interaction of the GFS, the GFS Customs and the Ministry of Justice's State Enforcement Service, and other public administration bodies; practical aspects of carrying out free-of-charge transfer, destruction and control operations; valuation of property by experts, transfer to responsible storage. Given the peculiarities of free transfer of property, both by entities and regulation, a number of problems have arisen in this area. Emphasis is placed on the necessity of authorizing the customs for the full disposal of the property that they have seized, the development of a system of operational accounting and control is proposed; categorization for disposal (property category; basis for disposal; method of disposal) and use of the asset inventory number common to all participants in the process of disposal of these assets. It should be noted that since 2001 the property confiscated by the customs, on which the court confiscation order was made, is transferred for further disposal (including sale) to the state executors who are part of the system of bodies of the Ministry of Justice of Ukraine. Today customs are deprived of the right to dispose of such property independently. The provisions of the by-laws, which regulate the issue of disposal of property that becomes state property for violation of customs legislation, are not corresponded, and in some parts – contradict each other.

Key words: state property, customs, storage, property valuation, free transfer, responsible storage, destruction.

Постановка проблеми. Сфера здійснення операцій з товарами та транспортними засобами, що переходять у власність держави, і подальше ефективне розпорядження ними багато в чому сприяють наповненню державного бюджету, що є однією зі стратегічних цілей митниць ДФС України. Однак ця сфера недостатньо відображена у Стратегічних ініціативах розвитку ДФС до 2020 року, затверджених Наказом ДФС України від 27 грудня 2017 року № 877 у редакції Наказу ДФС від 12 жовтня 2018 року № 660. Водночас правова невизначеність існує на всіх стадіях роботи з майном, якими є прийом, облік, експертиза, оцінювання, реалізація, переробка, знищення. На наш погляд, організація контролю й нагляду у сфері розпорядження майном, вилученим за порушення митного законодавства, могла би бути одним з найважливіших елементів, адже вантажі, що належать учасникам ЗЕД, під час прибуття та перебування під митним контролем строго контролюються в певних митних місцях (склади тимчасового зберігання, портові термінали, які є зонами митного контролю), мають низку гарантій, таких як грошове забезпечення, банківські гарантії, договори страхування відповідальності за втрату майна перед третіми особами, система обліку та звітності, вимоги санітарних, пожежних та інших служб, радіаційний контроль. З моменту, коли відповідно до вимог законодавства товар або транспортний засіб переходить у власність держави за порушення митного законодавства, ситуація не повинна змінюватися. Контроль за таким майном не повинен слабшати, адже тепер воно є не просто комерційною поставкою, а державною власністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літератури свідчить про те, що питання здійснення операцій з вилученим, арештованим та конфіскованим майном перебуває поза увагою зарубіжних та вітчизняних науковців. Це пояснюється досить специфічним предметом досліджень, який потребує знань практичної реалізації правозастосовних норм митного, податкового законодавства та нормативно-правових засад здійснення виконавчого впровадження. Є окремі праці щодо оцінювання ризиків під час управління конфіскованим майном та здійснення контроля над ним (Ю.В. Табенська [1]), обліку й контролю конфіскованих активів суб'єктів міжнародної економічної діяльності (Б.Ю. Кузьминський [2]), реалізації арештованого майна через електронні торги у виконавчому процесі України (І.І. Кравченко [3]), напрямів вдосконалення державного регулювання оцінюванням та розпорядженням майном, що конфісковане митними органами (Л.М. Івашова, М.Ф. Івашов [4]), проте, вони втрачають актуальність у зв'язку зі змінами у виконавчому впровадженні, митного законодавства тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас актуальними залишаються питання здійснення публічного управління з майном, вилученим митницями за порушення митного законодавства, яке перейшло в дохід держави, зокрема компетенції митниць у цій сфері.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є об'єктивізація проблемних аспектів, пов'язаних зі здійсненням деяких операцій з майном, вилученим митницями за порушення митного законодавства, яке перейшло у власність держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження практичної діяльності митниць щодо вилученого за порушення митного законодавства майна й вивчення відповідей на надіслані митницям запити дали змогу сформувати низку проблемних питань, які потребують вирішення.

1) Взаємодія ДФСУ, митниць ДФС та Департаменту державної виконавчої служби Мінюсту, інших органів державного управління.

Голова Громадської організації «Всеукраїнський митний форум» Галина Вдовіна, яка очолює митний комітет при Громадській раді Міністерства фінансів, справедливо зазначає, що відсутність у митниці повноцінного права на здійснення оперативно-розшукової діяльності та права проводити досудове розслідування зводить нанівець левову частку сегменту протоколів про порушення митних правил з високою вартістю предметів правопорушень. Існує чимало випадків, коли посадовими особами митниці під час вжиття спільних (з органами прокуратури, Нацполіції, СБУ) заходів складаються протоколи про порушення митних правил, за якими вилучаються безпосередні предмети правопорушення. Однак пізніше, вже в рамках кримінальних проваджень, працівниками зазначених органів на підставі постанов слідчих суддів предмети правопорушення вилучаються. Це робить неможливим подальший розгляд матеріалів справ про ПМП фактично в адміністративному порядку, оскільки, згідно із санкціями ч. 1 ст. 483 МКУ, передбачено накладення штрафу в розмірі 100% вартості товарів, тобто безпосередніх предметів правопорушення, з їх конфіскацією. Оскільки товари вилучені, митниця направити в суд матеріали справи про порушення митних правил для розгляду в адміністративному порядку не може, тобто замість економічного ефекту маємо економічні втрати державного бюджету через недостатні повноваження митниць у сфері здійснення державної митної справи [5].

Так, у Звіті Рахункової Палати України відзначено, що органами ДФС не забезпечено належної взаємодії з правоохоронними органами, органами державної виконавчої служби та іншими державними органами, що знижує ефективність вжитих заходів щодо забезпечення дотримання суб'єктами ЗЕД митного законодавства. Зокрема, у 2015-2016 роках внаслідок неналежної взаємодії органів ДФС з органами ДВС обсяги нестач (крадіжок) конфіскованого майна,

переданого органам ДВС (35,5 млн. грн.), навіть перевищували обсяги надходження коштів до державного бюджету від реалізації такого майна органами ДВС (35,1 млн. грн.) [6].

Під час передачі товарів, вилучених митницями ДФС, залишається неврегульованим питання достовірності передання саме того товару, яке було вилучено. У державних виконавців відсутня можливість перевірити опис вилученого майна. Особливо актуальною є така ситуація під час вилучення мобільних телефонів, адже посадові особи митниць можуть відзначати, що передають оригінальний товар, а на практиці виявляється, що він є підробкою. Це приводить до неадекватної ціни на торгах та подальшої нереалізації, а також втрат державного бюджету, тому варто обов'язково деталізувати характеристики майна, яке вилучається, зокрема IMEI кожного телефону.

З реалізацією дорогих товарів та транспортних засобів також виникають проблем, наприклад, якщо айфони переміщують в момент, коли відбулася презентація нової моделі, а вони ще не сертифіковані. Саме в цей момент надається оцінка, яка є дуже високою, що цілком логічно. Однак поки судова справа розглядається в суді, а телефони через виконавчу службу після всіх необхідних процедур потрапляють на торги, то ринкова ціна вже істотно знижується. Навіть процедура уцінки не вирішує таких питань, оскільки зниження ринкової ціни випереджає темпи уцінки адміністративним методом на торгах.

Потрібен чіткий механізм заходів щодо збільшення надходжень до бюджету від реалізації конфіскованого майна, зокрема внесені проекти змін до деяких нормативних актів, які б передбачали певні зміни щодо розпорядження.

Потребує нормативного врегулювання вилучення транспортних засобів у справах про порушення митних правил в рахунок забезпечення штрафів нерезидентами. Однак у зв'язку з тим, що транспортні засоби ввозилися громадянами-нерезидентами за дорученням, вони не були їх власністю органами ДВС, їм було відмовлено у вилученні вказаних транспортних засобів в рахунок забезпечення сплати штрафів.

Згідно з чинним законодавством митниця ДФС самостійно не повинна ініціювати його передачу виконавчій службі або вживати якихось заходів. Від того, що державна виконавча служба іноді несвоєчасно звертається за таким майном, воно продовжує зберігатися на складах митниць.

Це пов'язане з тим, що закон забороняє будь-яке втручання у виконавче провадження, тому посадові особи митниць можуть лише листуватися з державними виконавцями та очікувати дій з боку виконавчої служби. Наслідком цього є здійснення необґрунтованих витрат державного бюджету за зберігання такого майна, переповнення складських приміщень митниць.

Отже, відбувається фактичне дублювання дій двох державних органів, що лише приводить до невиправданих витрат Державного бюджету України, затягує строки розпорядження майном та знижує ефективність розпорядження ним.

Раціональним кроком є уповноваження митниць на самостійне розпорядження конфіскованим за рішеннями судів майном, яке було попередньо вилучене цими органами та не потребує вжиття заходів примусового впливу. Такий крок сприятиме підвищенню ефективності розпорядження таким майном та контролю за розпорядження ним. Також у такий спосіб вдасться підвищити ефективність використання кадрового потенціалу державних службовців та вивільнення службових осіб органів державної виконавчої служби для виконання функцій, пов'язаних з примусовим виконанням рішень судів. Це б значно покращило організацію такої діяльності у ДФС/ДМС, зокрема таке рішення дало б змогу сформувати єдиний реєстр вилученого митницями майна, у якому б відображалась уся інформація щодо операцій з цим майном.

2) Безоплатне передання.

В умовах обмеженого фінансування державних органів, установ (організацій), які утримуються за рахунок бюджетних коштів (далі – держоргани), у зв'язку зі складною економічною ситуацією в країні, яка обтяжується військовою агресією та проведенням антитерористичної операції на Сході країни (операції Об'єднаних сил), виникає потреба додаткового забезпечення держорганів майном, необхідним для їх утримання та функціонування.

Водночас сьогодні митницями вилучається та спрямовується в дохід держави як внаслідок конфіскації судом, так і на інших законних підставах велика кількість товарів як широкого вжитку (комп'ютери, оргтехніка, витратні матеріали, меблі, будматеріали тощо), так і специфічного призначення (військова зброя, боєприпаси, медикаменти та вироби медичного призначення, засоби захисту рослин тощо), однак можливість безоплатної передачі таких товарів для подальшого використання держорганам (центральним органами виконавчої влади, їх територіальним підрозділам, військовим формуванням у складі Збройних Сил, Національної гвардії чи Служби безпеки тощо) відсутня.

Чинні встановлені Урядом порядки розпорядження майном, оберненим на користь держави, які затверджені Порядками 1340, 1724 та 985, містять окремі норми щодо можливості безоплатної передачі певних категорій майна, зокрема обладнання, устаткування, машин та механізмів, транспортних засобів, продуктів харчування, будівельних матеріалів, окремим категоріям отримувачів.

Механізм забезпечення держорганів майном з числа оберненого в дохід держави передбачає прийняття у кожному випадку окремого рішення Уряду. Окремою нормою постанови врегульовано питання розпорядження військовою зброєю та боєприпасами до неї, військовою технікою, а також товарами військового призначення та подвійного використання. Зокрема, зазначене

майно на підставі розпорядження КМУ передається Міністерству оборони, Міністерству внутрішніх справ, Національній поліції, Державній прикордонній службі або Службі безпеки.

Сьогодні підпунктом 9 пункту 9 Порядку 1340 передбачено безоплатне передання «на благодійні цілі», однак Податковий кодекс України такого поняття не містить, що дає змогу передавати майно невизначеному колу осіб. Контроль за цільовим використанням майна, переданого безоплатно, покладається на державні органи, установи (організації), що його отримали, а також на контролюючі та правоохоронні органи у межах їх компетенції.

За неправомірне чи нецільове використання, втрату або невідображення в обліку отриманого безоплатно майна, а також за інші порушення під час поводження з ним юридичні особи, які його отримали, несуть адміністративну, цивільну або кримінальну відповідальність згідно із законом. Відзначимо, що хоча контроль за цільовим використанням майна, переданого безоплатно, передбачено законодавчо, однак на практиці він відсутній.

Найчастіше безоплатно передаються транспортні засоби; будматеріали та лакофарбові вироби; одяг та спорядження; запчастини; електронна техніка, зокрема мобільні телефони, комп'ютери, сім-картки; канцтовари. Згідно з чинним законодавством не підлягають безоплатній передачі зброя, алкогольні напої та тютюнові вироби. Рішення про те, кому саме передати майно, приймає саме комісія.

Також підпунктом 9 пункту 9 Порядку 1340 передбачено можливість безоплатного передання військовим формуванням, однак нормативне регулювання цього питання відсутнє.

Окремою проблемою є передання в безоплатне користування транспортних засобів. Суттєвими, на нашу думку, є ризики безоплатного передавання (переважно самі собі), органами державної виконавчої служби Мінюсту та реалізації конфіскованих транспортних засобів без сплати митних платежів.

Якщо транспортні засоби не реалізовано в порядку, встановленому Законом України «Про виконавче провадження», а протягом місяця з моменту розміщення повідомлення жодна особа, якій надано право на безоплатне отримання майна, не звернулася до державного виконавця щодо отримання транспортного засобу, або за рішенням комісії транспортний засіб не було передано жодній особі, яка виявила бажання його отримати, то державний виконавець виносить на розгляд комісії питання щодо утилізації транспортного засобу в установленому законодавством порядку.

Водночас Законом України «Про відходи» (пункт «г» частини першої статті 31) визначено, що задля запобігання або зменшення обсягів утворення відходів та стимулювання впровадження маловідходних технологій КМУ, міністерства та інші центральні й місцеві органи виконавчої влади в межах своєї компетенції здійснюють розроблення та впровадження системи утилізації не придатних до використання транспортних засобів.

Постановою КМУ від 30 січня 1996 року № 139 затверджено Порядок розпоряджання транспортними засобами, не пропущеними на митну територію України у зв'язку з наявними обмеженнями щодо їх ввезення. Однак зазначену Постанову Уряду розроблено на виконання законодавства, що втратило чинність, а більшість її положень не може застосовуватися через їх невідповідність чинному законодавству.

Положення інших нормативно-правових актів, якими регулюються питання розпорядження товарами та транспортними засобами, що переходять у власність держави за порушення митного законодавства (зокрема, Порядки 1340, 985, 1724), не містять чітких приписів щодо порядку утилізації таких транспортних засобів. З огляду на таку ситуацію застосовуються різні підходи до організації такого процесу, які можуть містити ризики вчинення корупційних правопорушень. Крім того, відсутність єдиних підходів не дає змогу говорити про дотримання вимог природоохоронного законодавства під час такої діяльності.

З огляду на відсутність єдиних підходів до питання утилізації транспортних засобів, вилучених за порушення митного законодавства, сьогодні митниці та органи департаменту державної виконавчої служби перебувають в умовах вимушеного тривалого зберігання, на що витрачаються державні кошти, а також є втратами державного бюджету.

Перспектива реалізації таких транспортних засобів та надходжень коштів від їх реалізації до державного бюджету відсутня з таких причин:

– надмірне податкове навантаження (крім акцизного податку, під час реалізації також мають бути додатково сплачені мито та податок на додану вартість, при цьому базою оподаткування податку на додану вартість є вартість транспортного засобу з урахуванням мита та акцизного податку, тобто загальний розмір податкових зобов'язань на автомобілі, тому він не є співрозмірним з їх ринковою вартістю);

– заборона їх використання на території України (відповідно до Закону України «Про деякі питання ввезення на митну територію України та проведення першої державної реєстрації транспортних засобів» від 6 липня 2005 року № 2739-IV пропуск на митну територію України задля вільного обігу та першу державну реєстрацію в Україні транспортних засобів за кодами товарних позицій 8701 20, 8702, 8703, 8704, 8705, згідно з УКТ ЗЕД, як вироблених в Україні, так і ввезених на митну територію України, нових і таких, що були в користуванні, з 1 січня 2020 року здійснюють за умови їх відповідності екологічним нормам не нижче рівня «ЄВРО-6», за винятком транспортних засобів, вироблених в Україні або ввезених на митну територію України до 31 грудня

2019 року включно; отже, є транспортні засоби, які не можуть бути продані як транспортні засоби взагалі, а тільки на запчастини.

Однак у ВРУ розглядається проект Закону України «Про внесення змін до статті 2 Закону України «Про деякі питання ввезення на митну територію України та проведення першої державної реєстрації транспортних засобів» (щодо адаптації українського автомобільного ринку до запровадження міжнародних екологічних вимог до транспортних засобів)» від 6 березня 2019 року № 10128 [7], яким пропонується відтермінувати введення в дію екологічного стандарту «ЄВРО-6» до 2025 року за винятком транспортних засобів, вироблених в Україні або ввезених на митну територію України до 31 грудня 2024 року включно. Законопроект рекомендовано прийняти за основу та повністю.

Чинний Податковий кодекс України звільняє від оподаткування операції з безоплатного передання лише тих товарів, які не є підакцизними.

Відповідно до підпункту 197.1.26 пункту 197.1 статті 197 Податкового кодексу звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з безоплатної передачі зазначеного в цьому пункті майна (конфіскованого майна, знахідок, скарбів, майна, визнаного безхазяйним, майна, за яким не звернувся власник до кінця строку зберігання, та майна, що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходить у власність держави (зокрема, майна, визначеного у статті 172 МКУ)) у випадках, визначених законодавством, у володіння й користування державних органів, установ (організацій), які утримуються за рахунок бюджетних коштів, а також закладів, в яких виховуються діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, дитячих будинків сімейного типу, прийомних сімей.

Однак пунктом 197.5 статті 197 Податкового кодексу встановлено, що звільнення від оподаткування, передбачене пунктом 197.1 цієї статті, не поширюється на операції з підакцизними товарами, зазначеними в розділі VI цього Кодексу.

Згідно з пунктом 215.1 статті 215 Податкового кодексу до підакцизних товарів належать:

– спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво (крім квасу «живого» бродіння);

– тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;

– пальне;

– автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;

– електрична енергія.

Пункт 213.3 статті 213 Податкового кодексу, яким визначаються випадки звільнення від оподаткування акцизним податком, не містить операцій з безоплатної передачі.

Отже, за теперішнього регулювання оподаткування безоплатної передачі підакцизних товарів, зокрема обернених у власність держави легкових автомобілів, має здійснюватися на загальних підставах, тобто зі сплатою усіх належних податків і зборів. З огляду на зазначене операції з безоплатної передачі підакцизних товарів (зокрема, транспортних засобів) підлягають оподаткуванню ПДВ та акцизним податком у будь-якому випадку, під час передачі будь-яким особам, зокрема благодійним організаціям. Однак іноді отримувачі майна посилаються на норму, зазначену в пункті 24 Порядку 985, як на підставу звільнення від відповідного оподаткування. Отже, Порядок 985 містить положення про можливості ініціювання державними виконавцями питання безоплатного передання конфіскованого майна на благодійні цілі всупереч підпункту 197.1.26 пункту 197.1 статті 197 Податкового кодексу України, в якому можливість безоплатної передачі конфіскованого майна на благодійні цілі не передбачена.

Згідно зі статистичними показниками більшість таких транспортних засобів складають автомобілі зі значним податковим навантаженням, що не дає змогу їх реалізувати.

Задля забезпечення надходження відповідних сум податків у випадках зменшення вартості конфіскованого майна Листом ДФС від 16 серпня 2017 року № 21942/7/99-99-05-03-02-17 митницям ДФС було рекомендовано під час підготовки та надання державним виконавцям довідки про відповідні податки, що передбачено положеннями Порядку 1724, зазначити в ній ставки податків, а не їх розмір на дату підготовки довідки. Форму такої довідки про визначення вартості майна після нарахування всіх податків і зборів, що підлягають сплаті під час переміщення майна через митний кордон України, встановлено додатком 2 до Порядку 892.

Зазначене дає змогу під час визначення суб'єктом оціночної діяльності, тобто суб'єктом господарювання ринкової вартості конфіскованого майна, яка проводитиметься на замовлення державного виконавця, обрахувати фактичний розмір податків на дату оцінювання такого майна, що буде включено до його оціночної вартості за ставками, визначеними Податковим кодексом України. Крім того, в подальшому залежно від результатів реалізації конфіскованого майна на електронних торгах (за збільшеною вартістю в ході аукціону або за зменшеною вартістю під час виставлення на повторні торги) буде можливість обрахунку фактичного розміру податків на дату реалізації такого майна з огляду на вартість його реалізації, тобто забезпечуватиметься принцип оподаткування операції з реалізації майна на дату здійснення такої операції.

Перевірка митницею ДФС правильності врахування суб'єктом оціночної діяльності, тобто суб'єктом господарювання розміру податків, під час визначення ринкової вартості конфіскованого майна, проведення якої передбачено абзацом 7 пункту 9 Порядку 1724, полягає у звіренні застосованих суб'єктом оціночної діяльності

ставок податків із тими, що вказані митницею ДФС у відповідній довідці.

Транспортні засоби, які заборонені для експлуатації за висновком технічної експертизи, підлягають розукомплектуванню з подальшою реалізацією приладів, вузлів, агрегатів (положення пунктів 8 та 15 Порядків 1340 та 1724).

Невизначеність процедури утилізації обернених на користь держави транспортних засобів, які не реалізовані в установленому порядку та (або) не придатні для експлуатації, спричиняє тривале зберігання та накопичення таких транспортних засобів, що позначається на обсягах бюджетних витрат на забезпечення їх зберігання. Динаміка обсягу витрат на зберігання вилучених митницями ДФС товарів та транспортних засобів свідчить про їх постійне збільшення, що, окрім іншого, обумовлено збільшенням кількості транспортних засобів, розпорядження якими тривалий час не здійснюється через відсутність відповідного нормативного регулювання.

Отже, встановлення єдиних підходів до утилізації транспортних засобів, що перейшли у власність держави, дасть змогу залучити додаткові кошти до державного бюджету (кошти, визначені як утилізаційна вартість) та зменшити видатки державних органів, які фінансуються з державного бюджету, на зберігання таких транспортних засобів. Крім того, буде покращено екологічну складову порушеного питання, адже тривале зберігання транспортних засобів становить потенційну загрозу забрудненню навколишнього середовища.

Отже, існує необхідність нормативного врегулювання питання утилізації транспортних засобів, що перейшли у власність держави за порушення митного законодавства, що пропонується здійснити шляхом державного регулювання.

Для впровадження такого регуляторного акта державні органи, якими обліковуються транспортні засоби, що передаватимуться на утилізацію, повинні будуть укладати із суб'єктами господарювання відповідні договори про утилізацію. Суб'єкти господарювання, з яким укладатимуться договори про утилізацію, повинні будуть самостійно або шляхом укладання договорів з іншими суб'єктами господарювання забезпечити дотримання технологічних процесів, що передбачені законодавством з утилізації транспортних засобів на території України.

При цьому витратна частина державних органів на утилізацію покриватиметься за рахунок коштів, отриманих від реалізації технічно справних складових частин транспортних засобів, вивільнених у процесі їх утилізації, а також коштів, отриманих за металобрухт. У разі перевищення вартості утилізації над виручкою від утилізації оплата різниці здійснюватиметься за рахунок бюджетних призначень органу, яким обліковується транспортний засіб, що передаватиметься на утилізацію.

3) Знищення.

Майно, якість якого не відповідає вимогам стандартів, небезпечне в санітарно-епідемічному відношенні або яке не пройшло відповідне випробування, карантинну обробку чи непридатне для реалізації, продукти харчування та іграшки для дітей віком до 7 років у разі відсутності супровідної документації за висновком відповідної експертизи підлягають переробці або знищенню (утилізації) з урахуванням ступеня зносу та фактичного стану. Знищення (утилізація) майна проводиться в присутності членів комісії. Загальні вимоги до здійснення перероблення, утилізації, знищення або подальшого використання вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 24 січня 2001 року № 50.

Вилучена неякісна продукція, яка є непридатною для перероблення, підлягає знищенню шляхом спалювання, руйнування, фізико-хімічної, біологічної або іншої обробки відповідно до вимог законодавства.

Способи переробки або знищення (утилізації) неякісної та небезпечної харчової продукції, продовольчої сировини, супутніх матеріалів визначаються експертом та затверджуються комісією за погодженням з територіальними органами Держпродспоживслужби.

У разі потреби знищення (утилізація) неякісної та небезпечної продукції може проводитися на підприємствах, які пройшли атестацію на виконання перероблення, утилізації або знищення вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції відповідно до Закону України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції». За фактом знищення (утилізації) неякісної та небезпечної продукції складається акт за формою згідно з додатком.

Ще однією проблемою, пов'язаною зі знищенням, є контроль правовласника за процесом знищення. Вона містить дві складові [11].

1) Законодавством не закріплено, до якої міри необхідно здійснювати певні дії, щоби товар вважався знищеним. Згідно зі статтею 175 МКУ знищенням є приведення товару у стан, який виключає можливість його використання. Відповідно до статті 179 МКУ залишки та відходи після знищення поміщуються під відповідний митний режим. Наприклад, якщо авто розпиляти на дві частини, в результаті чого його вже не можна використовувати, цього достатньо? Можна залишки помістити під митний режим імпорту і ввести в цивільний обіг на території України? Що робити, якщо патент захищає якісь рішення, що містяться в двигуні, який залишився непошкодженим в результаті знищення? Формально за законом такий двигун може бути оформлений на імпорт, але інтереси правовласника так і залишилися незахищеними.

2) Безпосередньо контроль правовласника за знищенням. Згідно з пунктом 3 статті 180 МКУ митниця має право (але не зобов'язана) бути присутньою під час здійснення операцій

зі знищення, а щодо правовласника навіть не передбачене відповідне право. Якщо договір на знищення укладає та оплачує власник товару (порушник), то що заважає йому укласти його з таким контрагентом, який погодиться знищити щось інше (наприклад, авто зі смітника замість нового (предмет спору), таємно віддавши його замовнику (порушнику))?

Під час знищення товарів існують ризики підміни знищення переробкою, повторного використання товарів. Це є наслідком недостатнього контролю за процедурами знищення (зокрема, не ведеться фото- та відеозйомка). Отже, доцільним, на нашу думку, є визначення вимог до фото- та відеозйомки процесів знищення. Внаслідок аналізу матеріалів відеофіксації процесу знищення майна, зверненого у власність держави, можна виявити ознаки розкрадання, однак існує проблема визначення ступеня відповідальності посадових осіб, а також власників і працівників організацій, що здійснюють знищення майна, зверненого у власність держави.

Також необхідно відзначити, що великий обсяг майна, який знищується або підлягає знищенню, не має ринкової оцінки вартості. Однак можливість незаконного обігу такого викраденого (присвоєного) майна несе іншу шкоду інтересам суспільства й держави. Так, незаконний обіг неякісних або небезпечних продуктів харчування чи товарів легкої промисловості може завдати шкоди життю й здоров'ю людини.

МКУ встановлено, що переробка, утилізація та знищення товарів здійснюються за кошти державного бюджету. Однак варто перекласти тягар витрат на знищення товарів на колишніх власників такого майна.

Отже, у 2019 році залишаються відкритими питання реформування митної справи в Україні, зокрема модернізації чинного МКУ щодо розпорядження товарами, які переходять у власність держави за порушення митного законодавства.

4) Оцінювання майна експертами.

Оцінювання й діючі суб'єкти у цьому сегменті надання послуг складають одну з найбільш корумпованих сфер в економіці держави. Нинішня система оцінювання уможливлює заниження вартості об'єктів у десятки й навіть сотні разів, формально не порушуючи положення узаконених методик. Сьогодні саме якість здійснення експертного оцінювання у випадках, встановлених законодавством з питань державної митної справи, є найбільш слабкою ланкою.

Відсутність у законодавстві вимог до експертів, експертних організацій, результатів експертизи майна приводить до фактичного проведення експертизи майна юридичними особами, що не володіють необхідними матеріальними й кадровими ресурсами, а також фахівцями, які мають спеціальні знання. Внаслідок зазначеного існують ризики недостовірності виданих експертних висновків про відповідність майна вимогам безпеки, як наслідок, загрози для життя й здоров'я людини, що споживає зазначені товари.

Проблеми оцінювання є найбільшими, адже оцінювачі, які не мають єдиної Методики оцінки вилученого митницями на митному кордоні майна, оцінюють майно на власний розсуд. Необхідність такої методики пов'язана з необхідністю врахування додаткових факторів, які впливають на ціну вилученого майна, зокрема умов транспортування майна контрабандистами; умов зберігання майна в складах після його затримання на митниці; терміну зберігання майна в складах митниці; кількості моделей чи прототипів майна, аналогічного вилученому митницями, які з'явилися на ринку за час перебування майна під арештом; залежності ціни товару від регіону, де здійснюється продаж.

Внаслідок невизначеності методології оцінювання такого майна до державного бюджету не надходять відповідні митні платежі, оскільки, згідно з чинним законодавством у сфері оцінювання, оцінювання майна здійснюється за ринковими цінами. Сьогодні ринок спрацьовує лише за високоліквідними товарами, транспортними засобами. Як наслідок, майно стає неліквідним, тому склади переповнені нереалізованим майном, а майданчики – вилученими транспортними засобами, які мають неконкурентоздатну вартість.

Отже, необхідно змінити підходи до оцінювання, термінів зберігання майна під арештом та концепції існування ринку примусової реалізації такого майна, інакше втрати державного бюджету зростуть.

5) Зберігання.

Окремою проблемою є значні витрати на зберігання майна, що перевищують доходи від його реалізації.

Відповідно до частини першої статті 458 МКУ порушення митних правил є адміністративним правопорушенням, яке є протиправними, винними (умисними або вчиненими з необережності) діями чи бездіяльністю, що посягають на встановлений цим Кодексом та іншими актами законодавства України порядок переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, пред'явлення їх органам доходів і зборів для проведення митного контролю та митного оформлення, а також здійснення операцій з товарами, що перебувають під митним контролем або контроль за якими покладено на органи доходів і зборів МКУ чи іншими законами України, а також за які МКУ передбачена адміністративна відповідальність.

Проблематика відносин між митницями ДФС та підприємствами, з якими було укладено договори відповідального зберігання, відображається у рішеннях судів у Єдиному державному реєстрі судових рішень. Так, є багато рішень, які прийнято на користь митниць щодо неналежного виконання договорів підприємствами-зберігачами. Зокрема, йдеться про недостачу та псування товарів незабезпечення збереження майна; неналежне виконання відповідачем умов договорів про надання послуг

відповідального зберігання щодо схоронності переданого на зберігання майна; передачу більшості майна зі вказаною вартістю 0 грн.; неможливість доступу до товарів, що перебувають під митним контролем та зберігаються на складах зберігача; неправомірне розпорядження майном; перешкоди у користуванні та розпорядженні майном, яке передане зберігачу та інші умови договору відповідального зберігання, що приводить до втрат доходів державного бюджету. Зазвичай істотне порушення зберігачами умов договору зберігання приводить до непридатності переданого на зберігання майна для його подальшої реалізації.

При цьому митниці ДФС вимушені здійснювати витрати на оцінювання задля дотримання п. 2 Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, який затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 22 січня 1996 року № 116, у якому передбачено, що розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей визначається шляхом проведення незалежного оцінювання відповідно до національних стандартів оцінювання.

Пунктом 104 Методики оцінки майна, яка затверджена Постановою КМУ від 10 грудня 2003 року № 1891, встановлено, що визначення розміру збитків здійснюється шляхом проведення незалежного оцінювання. Отже, задля визначення розміру збитків митницею ДФС має укладатися договір про надання послуг з проведення незалежного оцінювання майна.

Результатом відповідної роботи щодо вдосконалення законодавства стосовно зберігання вилучених митницями товарів на складах підприємств, з якими укладено договори відповідального зберігання, має стати комплексний підхід до вибору таких місць для зберігання товарів, які через свої властивості не можуть зберігатися на власних складах митниць.

Аналізом даних бухгалтерського обліку встановлено, що значні обсяги майна продовжують перебувати в реалізації тривалий час, що свідчить про відсутність належного контролю з боку митниць ДФС за строками реалізації.

Безпідставне перебування майна в реалізації понад строки, встановлені законодавством, приводить до штучного покращення показників митниць ДФС щодо зменшення залишків майна, яким потрібно здійснити розпорядження. У такий спосіб митниці ДФС уникають вжиття заходів щодо розпорядження майном, яке не було реалізовано у встановленому законодавством порядку.

Оскільки митниці є бюджетними установами, необхідно передбачити порядок укладення договорів на зберігання вилученого майна до моменту винесення рішення суду про його конфіскацію та порядок сплати винагороди зберігачу за рахунок коштів державного бюджету.

Висновки. Досить актуальними для вирішення проблемними питаннями щодо вдосконалення операцій з майном, що перейшло у власність держави за порушення митного законодавства, є:

– розроблення системи оперативного обліку та контролю;

– здійснення розподілу для розпорядження (категорія майна; підстава для розпорядження; спосіб розпорядження);

– пропозиція використання інвентарного номеру активу, спільного для всіх учасників процесу розпорядження цими активами.

Упровадження цих пропозицій допомогло би збільшити надходження до бюджету держави за рахунок підвищення ефективності розпорядження майном, що перейшло у власність держави за порушення митного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Табенська Ю.В. Оцінка ризиків як елемент аудиту ефективності управління та контролю конфіскованого майна. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка*. 2012. Вип. 20. С. 268-272. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2012_20_59 (дата звернення: 29.03.2019).
2. Кузьмінський Б.Ю. Облік реалізації конфіскованих активів суб'єктів міжнародної економічної діяльності *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2015. Вип. 1. С. 186-196. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_1_15 (дата звернення: 29.03.2019).
3. Кравченко І.І. Реалізація арештованого майна через електронні торги у виконавчому процесі України *Часопис Київського університету права*. 2015. № 1. С. 176-178. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2015_1_44 (дата звернення: 20.04.2019).
4. Івашова Л.М., Івашов М.Ф. Напрями вдосконалення державного регулювання оцінюванням та розпорядженням майном, що конфісковане митними органами. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія: Державне управління*. 2012. Т. 181. Вип. 169. С. 69-74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdu_2012_181_169_15 (дата звернення: 21.04.2019).
5. Бодня Т.В. Куда уходит конфискат: дорогостоящие вещи раздают даром. URL: https://censor.net.ua/resonance/3103137/kuda_uhodit_konfiskat_dorogostoyaschie_veschi_razdayut_darom (дата звернення: 19.03.2019).
6. Звіт про результати аудиту ефективності виконання органами Державної фіскальної служби України повноважень у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства, затверджений Рішенням Рахункової палати від 30 травня 2017 року № 12-3. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16752589/zvit_12-3_2017.pdf?subportal=main (дата звернення: 21.04.2019).
7. Проект Закону про внесення змін до статті 2 Закону України «Про деякі питання ввезення на митну територію України та проведення першої державної реєстрації транспортних засобів» (щодо адаптації українського автомобільного ринку до запровадження міжнародних екологічних вимог до транспортних засобів). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65636 (дата звернення: 21.04.2019).

8. Порядок обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним : Постанова КМУ від 25 серпня 1998 року № 1340. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1340-98-%D0%BF (дата звернення: 21.04.2019).
9. Порядок обліку, зберігання, оцінки вилученого митницями ДФС майна, щодо якого винесено рішення суду про конфіскацію, передачі цього майна органам державної виконавчої служби і розпорядження ним : Постанова КМУ від 26 грудня 2001 року № 1724 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1724-2001-%D0%BF (дата звернення: 21.04.2019).
10. Порядок розпорядження майном, конфіскованим за рішенням суду і переданим органам державної виконавчої служби : Постанова від 11 липня 2002 року № 985. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985-2002-%D0%BF (дата звернення: 21.03.2019).
11. Новожилов Є.В. Контрафакт не пройде. *Юридична газета*. 2017. № 38 (588). URL: http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/kontrafakt-ne-proyde.html (дата звернення: 21.03.2019).
12. Митний кодекс України : Кодекс України ; Закон, Кодекс від 13 березня 2012 року № 4495-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#n3979 (дата звернення: 21.03.2019).
13. Протягом 2018 року митницями виявлено 48,9 тис. порушень митних правил на 3,4 млрд. грн. *Прес-служба Державної фіскальної служби України*. 2019. URL: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/365795.html (дата звернення: 21.03.2019).
14. Порядок роботи складу митниці ДФС, затверджений Наказом Мінфіну від 30 травня 2012 року № 627. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1097-12 (дата звернення: 21.03.2019).

REFERENCES:

1. Tabensjka Ju.V. (2012) Ocinka ryzykiv jak element audytu efektyvnosti upravlinnja ta kontrolju konfiskovanogho majna [Risk assessment as an element of audit of the effectiveness of management and control of confiscated property] Scientific Notes [Ostroh Academy National University]. Avg. : Economy, vol. 20, pp. 268-272. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2012_20_59 (accessed: 29.03.2019).
2. Kuzjminsjkyj B Ju. (2015) Oblik realizaciji konfiskovanykh aktyviv sub'jektiv mizhnarodnoji ekonomichnoji dijaljnosti [Accounting for the sale of confiscated assets of subjects of international economic activity] Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. Avg. : Accounting, control and analysis, vol. 1, pp. 186-196. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_1_15 (accessed: 29.03.2019).
3. Kravchenko I.I. (2015) Realizacija areshtovanogho majna cherez elektronni torghy u vykonavchomu procesi Ukrajiny [Implementation of seized property through electronic bidding in the enforcement process of Ukraine] Journal of the Kiev University of Law, vol. 1, pp. 176-178. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2015_1_44 (accessed: 20.04.2019).
4. Ivashova L.M., Ivashov M.F. (2012) Naprjamy vdoskonalennja derzhavnogho reghuljuvannja ocinjuvannjam ta rozporjadzhennjam majnom, shho konfiskovane mytnymy orghanamy [Areas of improvement of the state regulation of valuation and disposal of property confiscated by the Customs] Authorities of the Scientific Works [Peter Mohyla Black Sea State University of Kyiv-Mohyla Academy]. Avg. : Governance. 2012, vol. 181, issue 169, pp. 69-74. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdu_2012_181_169_15 (accessed: 21.04.2019).
5. Bodnja T.V. (2018) Kuda ukhodyt konfyskat: doroghostojashhye veshhy razdajut darom. Available at: https://censor.net.ua/resonance/3103137/kuda_uhodit_konfiskat_dorogostoyaschie_veschi_razdayut_darom (accessed: 19.03.2019).
6. Rakhunkova palata Ukrajiny (2017) Zvit pro rezuljtaty audytu efektyvnosti vykonannja orghanamy Derzhavnoji fiskaljnoji sluzhby Ukrajiny povnovazhenj u sferi derzhavnoji mytnoji spravy ta borotjby z pravoporushennjamy pid chas zastosuvannja mytnogho zakonodavstva, zatverdzhenyj rishennjam Rakhunkovoji palaty vid 30.05.2017 r. no 12-3 [Report on the results of the audit of the effectiveness of the enforcement by the bodies of the State Fiscal Service of Ukraine of the powers in the field of customs and offenses during the application of customs legislation, approved by the decision of the Accounting Chamber of May 30, 2017 no 12-3]. Available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16752589/zvit_12-3_2017.pdf?subportal=main (accessed: 21.04.2019).
7. Draft Law on Amendments to Article 2 of the Law of Ukraine "On Certain Issues of Importation into the Customs Territory of Ukraine and Carrying out the First State Registration of Vehicles" (concerning adaptation of the Ukrainian automobile market to the introduction of international environmental requirements for vehicles). Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65636 (accessed: 21.04.2019).
8. Procedure for accounting, storage, valuation of confiscated and other property that is transferred to state ownership, and the disposal thereof CMU DECISION of August 25, 1998 No. 1340. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1340-98-%D0%BF (accessed: 21.04.2019).
9. The order of accounting, storage, evaluation of the property seized by the Customs of the State Customs Service, in respect of which the court confiscated the decision, the transfer of this property to the bodies of the state executive service and the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 26, 2001 № 1724. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1724-2001-%D0%BF (accessed: 21.04.2019).
10. The order of disposal of property confiscated by court decision and transferred to the bodies of the state executive service Resolution No. 985 of July 11, 2002. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985-2002-%D0%BF (accessed: 21.03.2019).
11. Novozhylov Ye.V. (2017) Kontrafakt ne proide [The counterfeit will not pass] Yurydychna hazeta [A legal newspaper]. Available at: http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/kontrafakt-ne-proyde.html (accessed: 21.03.2019).
12. Customs Code of Ukraine: Code of Ukraine; Law, Code of March 13, 2012 No. 4495-VI. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#n3979 (accessed: 21.03.2019).
13. During 2018, customs revealed 48.9 thousand violations of customs regulations by UAH 3.4 billion: 29.01.2019 / Press Service of the State Fiscal Service of Ukraine. Available at: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/365795.html (accessed: 21.03.2019).
14. The procedure of work of the customs department of the State Customs Service, approved by the order of the Ministry of Finance of May 30, 2012 № 627 Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1097-12 (accessed: 21.03.2019).

УДК 621.395 : 338.0
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-12

Рахман М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Мацегора М.В.
студентка економічного факультету
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Rakhman Mahbubur
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Matsegora Marina
Student of Economic Faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF THE MOBILE COMMUNICATION MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В умовах високої конкуренції, перенасиченості ринку мобільного зв'язку та глобалізації технологічних комунікацій оператори повинні розширювати сферу впливу на наявних абонентів та застосовувати науково-дослідницькі інструменти для виявлення потенціальних клієнтів. Мета даної статті полягає у ґрунтовному дослідженні стану ринку мобільного зв'язку України, виявленні сучасних тенденцій і проблем розвитку та можливих перспектив. Розроблено структурний аналіз кількості абоненті мобільного зв'язку, динамічний аналіз обсягів доходів від надання послуг зв'язку за останні роки, а саме дослідження обсягу доходів та його частки від усіх доходів телекомунікації. На базі статистичного аналізу кількості абонентів визначено найпоширеніші оператори та найпопулярніші тарифи серед населення та їхню середню вартість. За результатами дослідження визначено основні тенденції ринку мобільного зв'язку на сучасному етапі, перспективи подальшого розвитку ринку в Україні, а також основні проблеми розвитку.

Ключові слова: мобільний зв'язок, ринок, дослідження, аналіз, дохід, кількість абонентів.

АННОТАЦИЯ

В условиях высокой конкуренции, перенасыщенности рынка мобильной связи и глобализации технологических коммуникаций операторы должны расширять сферу влияния на существующих абонентов и применять научно-исследовательские инструменты для выявления потенциальных клиентов. Цель данной статьи состоит в основательном исследовании состояния рынка мобильной связи Украины, выявлении современных тенденций и проблем развития и возможных перспектив. Разработаны структурный анализ количества абонентов мобильной связи, динамический анализ объемов доходов от предоставления услуг связи за последние годы, а именно исследование объема доходов и их доля от всех доходов связи. На базе статистического анализа количества абонентов определены наиболее распространенные операторы и наиболее применяемые тарифы среди населения и их средняя стоимость. По результатам исследования определены основные тенденции рынка мобильной связи на современном этапе, перспективы дальнейшего развития рынка в Украине, а также основные проблемы развития.

Ключевые слова: мобильная связь, рынок, исследования, анализ, доход, количество абонентов.

ANNOTATION

The subject of the research is the current state of development of the Ukrainian mobile communication services market and its organizational structure. The purpose of this article is to thoroughly study the state of the Ukrainian mobile communications market, identify factors that negatively and positively affect market improvement, as well as identify pre-existing trends and development problems and potential prospects. The text format of communication is more in demand among business users. This tendency stimulates mobile operators to develop their own communication platforms in order to maintain the current level of consumption of traffic by subscribers or even increase its level.The peculiarities of development of telecommunication services in the context of globalization and rapid development of the telecommunication world are revealed. It has been established that there is a number of problems in the mobile communication market, including the probability of collective dominance, namely the duopoly of the two largest Ukrainian operators, which often leads to unjustified high tariffs. Mobile communication is one of the most advanced segments of this market, especially in the current conditions of globalization of technological communications. A structural and dynamic analysis of revenues from the provision of telecommunication services and the number of subscribers over the last five years was also developed, namely the analysis of the volume of revenues and its share of all telecommunication revenues, the analysis of the number of mobile subscribers in the total and by individual operators. Based on the statistical analysis of the number of subscribers, the most common operators were identified and the most used tariffs among the population and their average cost were selected. The research identified major trends in the mobile market at the present stage and prospects for further development in the countries, and identified major development problems and provided recommendations for their elimination and improvement of the mobile market. The main factors that have a negative impact on the development of mobile communications have been identified and the positive factors that contribute to the improvement of this market segment are listed.

Key words: mobile communications, market, research, analysis, income, number of subscribers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загальновідомим є той

факт, що телекомунікації України значно відстають від телекомунікацій розвинутих країн за рівнем технологій та надання послуг одним оператором. Найвагомішим сегментом телекомунікаційної галузі є саме мобільний зв'язок, який генерує найбільшу частку доходу в галузі. Проте український ринок рухомого зв'язку також значно відстає в розвитку від світових тенденцій та набирає обертів щодо зростання концетрованості ринку. Така ситуація вимагає дослідження стану вітчизняного ринку з урахуванням усіх особливостей розвитку та чинників, що спричиняють його, а також визначення перспектив розвитку мобільного (рухомого) зв'язку за умов зростання ринкової концентрації [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематикою даного питання займалися такі автори, як Л.В. Лазоренко, С.П. Усик, С.А. Пономаренко, Л.В. Зубко, Я.В. Сапега, В.М. Орлов, Л.А. Захарченко, В.М. Гранатуров, І.В. Яцкевич, К.І. Шкурко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Залишаються невирішеними питання щодо регулювання особливостей ринку зв'язку в Україні та перспектив його розвитку з урахуванням сучасного стану національної економіки, виділення тенденцій і причин зміни динаміки та структури показників сталості обсягів доходів та кількості абонентів на даному ринку [2].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За останні роки ринок мобільного зв'язку в Україні динамічно розвивається та стає невід'ємною частиною суспільного життя, він позитивно впливає на сучасний соціум, а саме:

– забезпечує зручне, доступне спілкування між абонентами незалежно від їх місця знаходження (у межах зони покриття);

– спрощує крос-культурні комунікації;

– прискорює бізнес-процеси, скорочує час на прийняття управлінських рішень та ділові комунікації.

Завдяки позитивним чинникам відбувається колосальне збільшення обсягу доходів порівняно з іншими телекомунікаціями. На цей сегмент ринку за останні роки припадає майже 57% від усіх послуг зв'язку в Україні (табл. 1).

Станом на 2016 р. обсяги доходу від мобільного зв'язку починають збільшуватися порівняно з іншими роками і становлять 34 978 тис грн. (або 56,4%) від загального доходу зв'язку, але їхня частка у загальному доході стає значно меншою. Найбільша частка від загальних доходів була в 2014 р. і становила 69,14%.

Ринок мобільного зв'язку України починає формуватися у 1992 р., коли було засноване спільне українсько-голландсько-німецько-датське підприємство UMC (Ukrainian Mobile Communications – Український мобільний зв'язок, нині – ПрАО «ВФ Україна» під брендом Vodafone). Сьогодні на ринку зв'язку є два домінуючі оператори – ПрАТ «Київстар» та ПрАТ «ВФ Україна». Також на ринку існують ТОВ «Лайфселл», ТОВ «Інтертелеком» (стандарт CDMA), але їхня частка незначна і вони не складають конкуренцію лідируючим операторам. Структуру ринку мобільного зв'язку України на січень 2018 р. наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Частка мобільного зв'язку у загальному доході від надання послуг зв'язку в Україні, 2013-2018 рр., тис грн

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Весь дохід від надання послуг зв'язку	5249,2	52434,3	55895,8	61911,2	56214,2	61976,4
Дохід від надання послуг мобільного зв'язку	31374,3	31535,9	33187,4	34077,1	37365,2	34978,1
частка, %	59,7	60,1	59,3	55,0	56,9	56,4

Джерело: розроблено автором за [3]

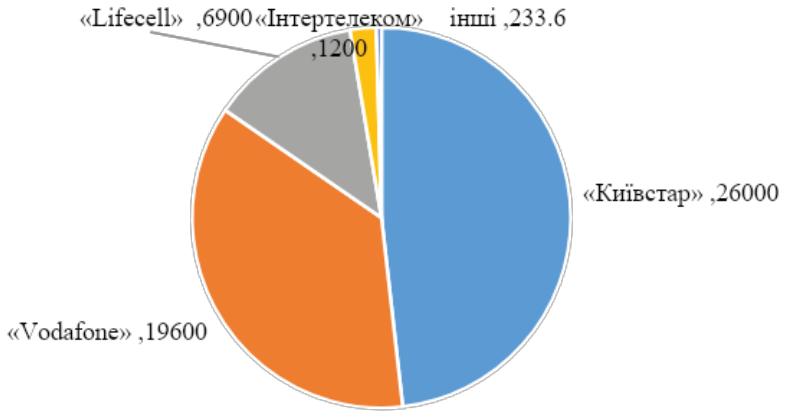

Рис. 1. Структура ринку мобільного зв'язку на січень 2018 р., млн. абонентів

Джерело: розроблено автором за [6-9]

Станом на 1 січня 2018 р. кількість абонентів мобільного зв'язку становила 55 714,7 тис на 4 483 тис населення України, це говорить про те, що населення користується декількома SIM-картами. Показники кількості абонентів постійно змінювалися з плином часу і залежали від політичного та економічного становища. Починаючи з 2015 р. можна спостерігати різку зміну кількості абонентів, вона зменшилася на 748 тис порівняно з 2014 р. (62 321 тис), це пов'язано з політичною ситуацією, анексією Криму та проведенням антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях (рис. 2). Таким чином, зменшення абонентів пояснюється тим, що оператори задовольняють бажання суспільства і водночас люди залишають свої вподобання лише одному оператору.

Зі структури ринку мобільного зв'язку можна визначити, що лідируючими операторами є ПрАТ «Київстар» та ПрАТ «ВФ Україна», які займають майже 86% ринку мобільного зв'язку в Україні. Розглянемо основні тарифи для щоденного використання з невеликим трафіком. На ринку мобільного зв'язку у кожного оператора є найбільша кількість пропозицій, тому, щоб не перераховувати всі пакети поспіль, будемо орієнтуватися на середнє споживання середнім споживачем (табл. 2).

Усі оператори надають можливість безлімітно користуватися голосовими дзвінками та Інтернетом у межах покриття 3G. Надсилання СМС вже не так важливе для населення, тому їхня кількість або обмежена, або платна, це зумовлено тим, що в період переходу людей до мобільного Інтернету надсилання СМС за рахунок зв'язку є незручною та дорогою послугою. З тарифного плану можна сказати, чому саме «Київстар» має найбільше користувачів: він має найбільшу кількість хвилин для дзвінків між різними операторам, кількість СМС (у середньому на місяць 250 шт.), Інтернет та дзвінки безлімітні, ціна пакету – в середньому 100 грн.

Отже, проаналізувавши національний ринок мобільного зв'язку, можна виділити такі тенденції [4]:

– зменшення кількості абонентів рухомого (мобільного) зв'язку за рахунок відмови від використання абонентами декількох SIM-карток різних операторів;

– подальше впровадження та розширення території покриття телекомунікаційних мереж 4G, за рахунок чого відбулося суттєве зростання обсягу споживання Інтернет-трафіку;

– запровадження пакетів послуг із фіксованою платою, які передбачають надання послуг

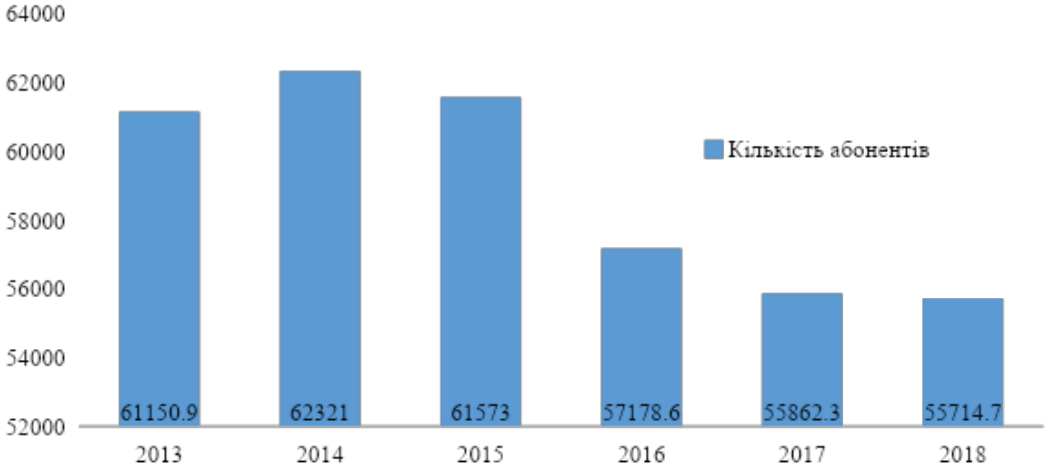

Рис. 2. Динаміка зміни кількості користувачів послуг мобільного зв'язку, 2013-2018 рр., тис абонентів

Джерело: розроблено автором за [3]

Таблиця 2

Найпоширеніші тарифи для щоденного використання з невеликим трафіком за 2018 р.

Оператор	Тарифний пакет	Абонплата, грн на місяць	Трафік на місяць, Гб	SMS	Дзвінки на номера інших операторів	Голосові дзвінки
Київстар	Максимальний Безлім	135 грн. і 155 грн. для Києва	Безліміт	300 шт.	300 хв.	Безліміт
	Київстар безліміт	90 грн. і 95 грн. для Киева	Безліміт	200 шт.	200 хв.	Безлітім
Vodafone	Unlim 3G Plus	75 грн.	Безліміт	0,20 грн. шт.	100 хв.	Безліміт
	Vodafone Device Red	110 грн.	8000 Мб, безлим на соц. сети	70 шт.	150 хв.	Безліміт

Джерело: розроблено автором за [5]

рухомого (мобільного) телефонного зв'язку, у тому числі фіксованої кількості хвилин, що входять до вартості пакету послуг із включенням до них послуг доступу до мережі Інтернет та міжнародного телефонного зв'язку, тощо.

Під час дослідження ринку мобільного зв'язку виявлено деякі проблеми. Суттєво стримують розвиток галузі значний інфляційний процес та економічна нестабільність. В умовах скрутного становища населення країни прагне заощаджувати в усіх сферах життя, і зв'язок не є винятком. Це негативно впливає на прибутковість мобільних операторів та стає перешкодою для їх розвитку та зростання.

Завдали великої шкоди ринку окупація Криму та конфлікт на сході країни. Сьогодні в Криму не працює жоден український оператор, а на території тимчасово окупованого Донбасу надає обмежені послуги лише ПрАТ «ВФ Україна». Втрата устаткування та скорочення абонентської бази призвели до значних збитків для мобільних операторів.

Також є проблеми й у забезпеченості технологічної відсталості інфраструктури та устаткування компаній-операторів. Саме це суттєво гальмує впровадження новітніх технологій зв'язку та якісний розвиток галузі в країні. Загальноекономічні проблеми країни та соціально-політична нестабільність стримують мобільних операторів від інвестування значних коштів у розвиток інфраструктури.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, за останні роки кількість абонентів поступово зменшується, але доход від цього, навпаки, збільшується, це говорить про те, що вітчизняний споживач зосереджує свою увагу на одному операторі та тарифі, а оператор, своєю чергою, задовольняє потреби споживача. Також ринок України зазнав значних змін та почав рухатися у бік світових тенденцій розвитку галузі зв'язку. Це проявляється в усталених частках основних гравців ринку, наближенні національної абонентської бази до свого природного розміру та переході до нових форм конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко А.Б. Оцінка сучасного стану галузі зв'язку та інформатизації в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2015. № 1(13). С. 2015.
2. Усик С.П., Пономаренко С.А. Аналіз послуг мобільного зв'язку на ринку України *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 341-346.
3. Державна служба статистики України. Інформаційне суспільство. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 24.10.2019).
4. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2018 рік. Київ, 2018. 94 с. URL : https://nkrzi.gov.ua//images/upload/585/8483/Zvit_za_2018_29032019. (дата звернення: 24.10.2019).
5. Сравнение тарифов 3G в Украине. URL : http://gsm-ka.com.ua/mobilnyy-internet-2018-vygodnye-tarify-ot-vedushchikh-mobilnykh-operatorov-ukrainy/ (дата звернення: 24.10.2019).
6. Київстар. URL : https://kyivstar.ua/uk/about/about/kyivstar_today (дата звернення: 24.10.2019).
7. Vodafone. URL : https://www.vodafone.ua/ (дата звернення: 24.10.2019).
8. Lifecel. URL : https://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/lifecell-sogodni/ (дата звернення: 24.10.2019).
9. Інтертелеком. URL : http://www.intertelecom.ua/aboutcompany (дата звернення: 24.10.2019).

REFERENCES:

1. Boyko A.B. Otsinka right now I'll become a galaxy's name and informatization in Ukraine / A.V. Boyko // Economy. Management. INNOVATION. – VIP number 1 (13). – P. 2015.
2. Usyk S.P. Analysis of the service of a mobile phone's link to the Ukrainian market / S.P. Usyk, S.A. Ponomarenko // Steel Economy Development. – 2013. – No. 3. – P. 341-346.
3. The State Statistical Service of Ukraine: Information suspension [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 24.09.2019).
4. Sound about the work of the National Committee, which will regulate the sphere of communication and information technology for 2018. – Kyiv: 2018. – P. 94 – [Electronic resource]. – Access mode: https://nkrzi.gov.ua/ (accessed 24.09.2019).
5. Comparison of 3G tariffs in Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: http://gsm-ka.com.ua/mobilnyy-internet-2018-vygodnye-tarify-ot-vedushchikh-mobilnykh-operatorov-ukrainy/ (accessed 24.09.2019).
6. "Kyivstar" official website [Electronic resource]. – Access mode: https://kyivstar.ua/uk/about/about/kyivstar_today (accessed 24.09.2019).
7. "Vodafone" [Electronic resource]. – Access mode: https://www.vodafone.ua/ (accessed 24.09.2019).
8. Ofitsiyny site "Lifecel". [Electronic resource]. – Access mode: http://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/istoriia (accessed 24.09.2019).
9. Official website of Intertelecom [Electronic resource]. – Access mode: http://www.intertelecom.ua/aboutcompany (accessed 24.09.2019).

УДК 336.2
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-13

Сердюков К.Г.
доктор економічних наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Зеленяєва К.О.
студентка магістратури
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Serdyukov Kostyantyn
Doctor of Economics, Associate Professor,
Kharkiv Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

Zeleniaieva Kateryna
Graduate student
Kharkiv Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

ПОДАТКИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ

TAXES AS THE BASIS FOR BUDGETING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми генерування дохідної частини державного бюджету України за рахунок фіскальних надходжень. Розглянуто один з основних податків, а саме податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), та чинники впливу на його обсяг (економічна криза, вплив на добробут населення, а також недосконаліть податкової політики держави). Визначено основні причини та наслідки неефективної та небалансованої фіскальної політики, а також розглянуто основні схеми зменшення податкового навантаження для населення, а саме ухилення від податків за допомогою спрощеної системи оподаткування. Розглянуто можливі негативні наслідки для економіки та шляхи їх запобігання. Переглянуто можливі зміни до Податкового кодексу, їх передумови та можливий вплив на державний бюджет України. Висвітлено особливості оподаткування фізичних осіб, виявлення фіскальних проблем, а також шляхи їх вирішення.

Ключові слова: податкові надходження, доходи бюджету, державний бюджет, податок на доходи фізичних осіб, фіскальна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы аккумулирования доходов государственного бюджета Украины за счет фискальных поступлений. Рассмотрен один из основных налогов, а именно налог на доходы физических лиц (НДФЛ), и факторы влияния на его объем, а именно влияние экономического кризиса на благосостояние населения, а также несовершенство налоговой политики государства. Определены основные причины и последствия неэффективной и несбалансированной фискальной политики, а также рассмотрены основные схемы уменьшения налоговой нагрузки для населения, а именно уклонение от налогов с помощью упрощенной системы налогообложения. Рассмотрены возможные негативные последствия для экономики и пути их предотвращения. Также рассмотрены возможные изменения в Налоговом кодексе, предпосылки этих изменений и возможное влияние на государственный бюджет Украины. Освещены особенности налогообложения физических лиц, выявления фискальных проблем, а также пути их решения.

Ключевые слова: налоговые поступления, доходы бюджета, государственный бюджет, налог на доходы физических лиц, фискальная политика.

ANNOTATION

This article is dedicated to problems and questions of the organization of revenues of the State Budget of Ukraine at the expense of tax revenues. Tax revenue is a key part of the budgeting process. The purpose of taxes and fees has been shaped historically and looks like payment for one or another good. Since taxes occupy a significant place in the life of every citizen, the efficient tax system of each country comes to the fore and the prerequisite of state security of money, and therefore its stability and development as a whole. In the condition of the instability of economic systems, the problem of generating sufficient budget revenues and ensuring their efficient use is one of the greatest challenges for the country and fiscal authorities. The article deals with one of the main taxes, namely the personal income tax and the factors influencing its volume, namely the impact of the economic crisis on the welfare of the population, as well as the imperfection of the tax policy of the state. Personal income tax is one of the main revenue items in Ukraine's budget. First of all, the personal income tax is a tax that all employees are directly exposed to without exception. The main causes and consequences of an inefficient and unbalanced fiscal policy are identified, as well as the main schemes for reducing the tax burden for the population, namely tax evasion through a simplified tax system. An unresolved part of the overall problem is the improvement of fiscal policy in a crisis since its efficiency and correctness depend on the revenue side of the budget, and therefore the growth of the country in general. In this article are considered possible negative consequences for the economy and ways of their prevention. Possible changes to the Tax Code, their preconditions and possible impact on the State Budget of Ukraine were also revised. The peculiarities of taxation of individuals, identification of fiscal problems, as well as ways of their solution are covered. The country's tax system needs to be modified to take greater account of the economic interests of both parties - the government and the citizens, as well as the interest of taxpayers in tax evasion.

Key words: tax revenues, budget revenues, state budget, personal income tax, fiscal policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Фіскальні надходження посідають ключове місце у процесі формування

бюджету. Роль податків та зборів формувалася історично і має вигляд плати за те чи інше благо. Оскільки податки займають значне місце у житті кожного громадянина, то ефективна податкова системи кожної країни виходить на перший план і є передумовою державної забезпеченості коштами, а отже, її стабільності та розвитку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. В умовах нестабільності економічних систем проблеми формування достатнього обсягу доходів бюджету і забезпечення ефективного їх використання є одним із найбільших завдань для уряду та фіскальних органів. Теоретичне обґрунтування актуальних питань податкової системи висвітлено у працях О. Амоші, В. Вишневського, В. Вікрі, С. Герасименка, А. Головача, Р. Даймонда, А. Єріної, Д. Журавського, В. Захожая, Д. Міррліса, Р. Моторина та ін.

Проте необхідне вдосконалення фіскальної політики в умовах кризи, адже від її ефективності та правильності залежать дохідна частина бюджету і розвиток країни у цілому, а отже, ця тема актуальною і завжди була предметом дискусії на всіх рівнях.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження окремих видів податків, а саме їх ефективності і необхідності фіскального балансу у кризових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Держава з ріку в рік намагається знайти баланс у податковій системі новими реформами та постановами [4]. Одним з основних податкових надходжень є податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), важливість його для формування бюджету важко переоцінити. Так, наприклад, у доходах державного бюджету України за статями доходів у 2018 р. надходження від сплати ПДФО становлять понад 91 млрд. грн, це приблизно 10% дохідної частини державного бюджету України [1].

Тобто податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним із головних дохідних пунктів у бюджеті України. Насамперед, податок на доходи фізичних осіб є податком, з яким безпосередньо стикаються всі без винятку наймані працівники [7], а також підприємства.

Кожен місяць 18% від заробітної плати працівника переходять до бюджетів різних рівнів, і це суттєво впливає на доходи більшості українських сімей. В умовах постійної інфляції, тобто зростання цін та зниження рівня життя населення, відбувається суттєве зниження реальних доходів, а разом із цим і купівельної спроможності, що призводить до погіршення економічного стану в цілому. Цей процес призводить до тінізації економіки, адже переважна більшість громадян не бачить, на що витрачаються бюджетні (податкові) кошти.

В Україні існує пласка шкала оподаткування доходів фізичних осіб: ставка податку становить 18% і не залежить від суми доходу, який одержав платник податку. Тобто і громадянин, що одержує дохід у розмірі мінімальної заробітної плати, і людина, що одержує дохід у мільйон гривень на місяць, платять по 18% від свого доходу [7].

Таким чином, для відновлення соціальної справедливості Верховна Рада внесла проєкт закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо запровадження прогресивної шкали оподаткування під час сплати податку на доходи фізичних осіб) від 19.02.2019, в якому запропоновано прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб (ПДФО). Максимальна ставка податку, відповідно до запропонованого законопроєкту, становить 48% і її має сплачувати той, хто одержав дохід понад 500 прожиткових мінімумів для працездатних осіб (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Ставка податку відповідно проєкту закону про внесення змін до Податкового кодексу України від 19.02.2019

Розмір доходу	Ставка податку
до 3 прожиткових мінімумів для працездатних осіб (ПМ)	5%
понад 3 ПМ, але не більше ніж 10 ПМ	15%
понад 10 ПМ, але не більше ніж 20 ПМ	18%
понад 20 ПМ, але не більше ніж 50 ПМ	22%
понад 50 ПМ, але не більше ніж 100 ПМ	27%
понад 100 ПМ, але не більше ніж 300 ПМ	33%
понад 300 ПМ, але не більше ніж 500 ПМ	40%
понад 500 ПМ	48%

Така прогресивна шкала податку на доходи фізичних осіб під час сплати ПДФО і виплати дивідендів, дасть змогу значно збільшити надходження до державного бюджету України, адже щорічно олігархами, які є основними акціонерами та отримувачами дивідендів зі своїх акціонерних компаній, виводяться з України десятки мільярдів гривень. При цьому сплачують до державного бюджету лише 5%, тоді як абсолютна більшість громадян України за чинним законодавством змушена сплачувати 18% [6].

Цей закон повинен стати одним з елементів соціальної справедливості в податковій системі України, який повинен стати першим та реальним кроком на шляху формування середнього класу та збільшити кількість платоспроможного населення, що стане поштовхом для розвитку економіки у цілому.

Але чому виникає потреба у реформуванні ПДФО та чому за роки незалежності уряд знову та знову повертається до питання внесення змін до Податкового кодексу України? Теперішня система оподаткування виглядає досить збалансованою на перший погляд. Основною схемою з тінізаціїї трудових відносин є ФОП. Насамперед, це показує неефективність не тільки ПДФО, а також ЄСВ та інших податків, пов'язаних із заробітною платою, та

взагалі фіскальної політики у цілому. Заробітна плата – це відносини між підприємством та працівником, кожен з учасників цих відносин виплачує «свій» податок: працівник – ПДФО, а підприємство – ЄСВ, а отже, кожен з учасників цих відносин зацікавлений у мінімізації цих податків, тому схема з ФОПами є зручною усім, окрім податкових органів.

Суть схеми така: юридичні особи, тобто підприємства, не оформлюють найманих робітників офіційно, а використовують систему спрощеного оподаткування, тобто ФОП, за цивільно-правовими договорами (ЦПД). Це спосіб ухилення від ПДФО, новаторством є тільки ФОП ІІІ групи, тобто без найманих працівників (професійні, адміністративні, а також у сфері інформаційних технологій).

При цьому ФОП сплачують єдиний податок у розмірі 5% та мінімальний єдиний соціальний внесок ЄСВ (22% від мінімальної заробітної плати) замість 18% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), 1,5% військового податку та 22% ЄСВ, нарахованих на всю суму включно з податками.

За словами очільника Податкової служби, 98,5% податку на прибуток в Україні платить усього 5 тис компаній, хоча зареєстровано близько 0,5 млн. Він уважає, що фактично немає з'єднаного середнього бізнесу, він фактично існує, але юридично його немає. Також голова ДПС додав, що через це бізнес не може отримати капітал для розширення бізнесу, впровадження інновацій, виходу на міжнародні ринки [6].

Найбільша кількість ФОПів ІІІ групи надають послуги переважно пов'язані зі сферою software developement, тобто це девелопери, системні адміністратори, бізнес-аналітики, дизайнери та менеджери проєктів, маркетологи та ін. Достовірно неможливо досконально виявити, яку частину із цих нібито підприємців треба віднести як фактично працівників, які знаходяться у трудових відносинах. Оцінити втрати від тінізації трудових відносин украй важко, але, за деякими даними, у «тіні» як максимум додаткові 2,5-5 млрд. грн, якщо припустити, що всі ФОПи ІІІ групи фактично є найманими працівниками, але серед приватних підприємців є багато тих, хто надає послуги або як фрілансери, або на віддаленій основі remote [6].

Навіть якщо допустити припущення, що держава змусить платити податки всіх, хто фактично приховує трудові відносини, то реакція може буди негативною для економіки у цілому, адже спрощена система оподаткування еластична та є рушійною силою для малого підприємництва, що в розвинутих країнах є основою для економічного зростання та стабільності.

Але є інший погляд на схему з ФОП. Багато працівників розповідають, що роботодавці змушують їх укладати цивільно-правові договори, хоча вони повинні працювати на умовах трудового договору, тому що ЄСВ за схеми з ФОПами є набагато меншим. У результаті люди не отримують жодних соціальних гарантій: відпусток, лікарняних, гарантій та компенсацій зі збереження місця роботи, гарантій з охорони материнства та ін. [3]. Також є фактор соціальної несправедливості, адже токар платить 18% від своєї заробітної плати, а представник сфери інформаційних технологій – лише 5%. Невирішена проблема з ФОПами ІІІ групи консервує розвиток економіки та збільшує соціальну напругу.

На початку вересня 2019 р. була запропонована нова опція оподаткування (проектна назва – «п'ята група платників єдиного податку»). Така форма повинна надати більше гарантій і переваг, однак перехід на неї буде добровільним: хто бажає, може залишитися на третій групі ФОП. Проект нової моделі оподаткування буде складатися з таких платежів (табл. 2) [9].

Таблиця 2

Платежі, з яких буде складатися проект нової моделі оподаткування

Податки та збори	Ставка податку
Єдиний податок, який іде у місцеві бюджети	5%
Військовий сбір	1,5%
ЄСВ	22% від двох мінімальних заробітних плат

Також планується додати збір на розвиток людського капіталу. Ставка збору зростатиме протягом п'яти років, потім вона буде стабільною. Таке поступове зростання дає зрозуміле, розріджене та поступове фіскальне навантаження [9].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В умовах економічної, політичної кризи перед податковою системою та урядом постають пріоритети генерування достатнього обсягу податкових надходжень до бюджетів і забезпечення достатнім рівнем життя громадян та безперебійного функціонування держави.

На сучасному етапі одним із головних бюджетоутворюючих податків є податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), який є обов'язковим нецільовим платежем фізичної особи до місцевого бюджету для фінансування його видатків. В умовах кризи для пересічного громадянина основною метою є збереження власного добробуту, тому виникають схеми, націлені на зниження податкового тягаря. Така ситуація говорить про недосконаліть фіскальної політики у цілому.

Таким чином, податкову систему країни треба змінювати так, щоб більш ураховувалися економічні інтереси обох сторін – держави і платників податків, а також усувалася зацікавленість платників у податкових незаконних ухиляннях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доходидержавногобюджету.URL:https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2018 (дата звернення: 07.09.2019).

2. IT-индустрия формирует 4% ВВП. URL : https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/02/13/645229 (дата звернення: 28.09.2019).
3. Підприємцям тут не місце: навіщо Кабмін оголосив війну ФОПам. URL : https://www.epravda.com.ua/publications/2019/02/18/645355/ (дата звернення: 28.09.2019).
4. Податки та їх роль у формуванні бюджету. URL: https://naub.oa.edu.ua/2012/podatky-ta-jih-rol-u-formuvanni-byudzhetu/ (дата звернення: 07.09.2019).
5. Податкова аналітика. URL : https://taxlink.ua/ua/news/v-ukraini-proponujut-vvesti-progresivnu-shkalu opodatkuvannja-pri-splati-pdfo-zakonoproekt.htm#hcq=XaNtFmr (дата звернення: 07.09.2019).
6. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні. URL : http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem (дата звернення: 14.09.2019).
7. ПрибутковийподатокПДФО.URL:https://index.minfin.com.ua/ua/labour/incometax/ (дата звернення: 07.09.2019).
8. Прогресивна шкала ставок ПДФО. URL : https://www.golovbukh.ua/news/16908-progresivna-shkala-stavok-pdfo-abo-bagatiy-platit-blshe (дата звернення: 07.09.2019).
9. ФОП для IT: якими можуть бути наслідки запровадження 5 групи. URL : https://mind.ua/openmind/20202363-fop-dlya-it-yakimi-mozhut-buti-naslidki-zaprovadzhennya-5-grupi (дата звернення: 28.09.2019).

REFERENCES:

1. Dokhody derzhavnogho bjudzhetu [State Budget Revenue] URL: https://index.minfin.com.ua/en/finance/budget/gov/income/2018 (accessed 07.09.2019).
2. IT-yndustryja formyruet 4% [The IT industry forms 4% of GDP] URL: https://www.thoughda.com.ua/eng/news/2019/02/13/645229 (accessed 28.09.2019).
3. Pidpryjemcjam tut ne misce: navishho Kabmin ogholosyv vijnu FOPam [There is no place for entrepreneurs here: why did the Cabinet declare war on entrepreneurs] URL: https://www. thoughda.com.ua/publications/2019/02/18/645355 (accessed 28.09.2019).
4. Podatky ta jikh rolj u formuvanni bjudzhetu [Taxes and their role in budgeting] URL: https://naub.oa.edu.ua/2012/podatky-ta-jih-rol-u-formuvanni-byudzhetu/ (accessed 07.09.2019).
5. Podatkova analityka [Tax analytics] URL: https://taxlink.ua/en/news/v-ukraini-proponujut-induce-progressive-swatches-publishing-pdfo-law.htm # hcq = XaNtFmr (accessed 07.09.2019).
6. Porivnjaljnyj analiz fiskaljnogho efektu vid zastosuvannja instrumentiv ukhylennja/unyknennja opodatkuvannja v Ukrajini [Comparative analysis of the fiscal impact of the application of tax avoidance/avoidance instruments in Ukraine] URL: http://iset-ua.org/en/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem (accessed 14.09.2019).
7. Prybutkovyj podatok PDFO [PIT Income Tax] URL: https://index.minfin.com.ua/en/labour/incometax (accessed 07.09.2019).
8. Proghresyvna shkala stavok PDFO [Progressive PIT Rate Score] URL: https://www.golovbukh.ua/news/16908-progressive-shkala-stavok-pdfo-abo-bagatiy-platit-blshe (accessed 07.09.2019).
9. FOP dlja IT: jakymy mozhutj buty naslidky zaprovadzhennja 5 ghrupy [FOP for IT: what can be the consequences of the introduction of group 5] URL: https://mind.ua/openmind/20202363-fop-dlya-it-yakimi-mozhut-buti-naslidki-zaprovadzhennya-5-groups (accessed 28.09.2019).

УДК 347.77.028:631.526.32
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-14

Удовиченко С.М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач сектору інтелектуальної власності та правового забезпечення
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

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

КОМЕРЦІЙНИЙ ОБІГ НАСІННЯ: ПИТАННЯ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ СОРТІВ РОСЛИН

COMMERCIAL SEED TRAFFIC: ISSUES OF LEGAL PROTECTION OF PLANT VARIETIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються правові аспекти захисту інтелектуальної власності на сорти рослин на українському ринку насіннєвої продукції, який залежить від подальшого зростання врожайності зернових культур. Удосконалення сортових якостей вирощуваних культур та підвищення якості насіннєвого матеріалу є результатом ефективної селекційної роботи. Акцентовано увагу на складності проведення оцінки вартості сортів, яка необхідна для введення нового сорту у комерційний обіг. Відзначено, що неврегульованість механізму сплати винагороди за використання прав на сорти рослин завдає великих збитків власникам патентів. Розглянуто ситуацію щодо обігу на ринку контрафактного насіння, що значною мірою знижує ефективність селекційної роботи та стримує формування умов для створення конкурентоспроможних та високоякісних сортів і розвитку внутрішнього ринку сільськогосподарських культур.

Ключові слова: насіннєвий матеріал, майнові права інтелектуальної власності, оцінка сортів, винагорода за використання сорту, контрафактне насіння.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются правовые аспекты защиты интеллектуальной собственности на сорта растений на украинском рынке семенной продукции, который зависит от роста урожайности зерновых культур. Совершенствование сортовых качеств выращиваемых культур и повышение качества семенного материала являются результатом эффективной селекционной работы. Акцентировано внимание на сложности проведения оценки стоимости сортов, которая необходима для введения нового сорта в коммерческий оборот. Отмечено, что неурегулированность механизма выплат вознаграждений за использование прав на сорта растений наносит большой ущерб владельцам патентов. Рассмотрена ситуация использования на рынке контрафактных семян, что в значительной степени снижает эффективность селекционной работы, сдерживает формирование условий для создания высококачественных конкурентоспособных сортов и тормозит развитие внутреннего рынка сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: семенной материал, имущественные права интеллектуальной собственности, оценка сортов, вознаграждение за использование сорта, контрафактные семена.

ANNOTATION

The development of the Ukrainian seed market is based on a further increase in the yield of cereals due to the increase of adaptive capacity while maintaining the achieved level of productivity in the best modern varieties. The solution to these problems depends on the efficiency of breeding operations. Further successes in the breeding process are largely related to the acquisition and protection of intellectual property rights for plant varieties in the seed market. Considering the importance of developing the seed variety market as a material carrier of intellectual property rights, one of the most important issues is respecting the rights of the owners of the varieties. The article explores the legal aspects of intellectual property protection for plant varieties in the Ukrainian seed market, which depends on the further increase in grain yield. Improvement of varietal qualities of cultivated crops and improvement of quality of seed material is the result of effective breeding work. It is emphasized that when using plant varieties, all rights regulated by the Law of Ukraine "On Protection of Rights to Plant Varieties" must be respected: personal non-property intellectual property rights for the plant variety; intellectual property rights to a plant variety; intellectual property right to plant variety distribution. The scope of commercial transactions involving intellectual property is constantly changing. Therefore, any intellectual property right requires an estimate of its value on the way to commercial exploitation. Emphasis is placed on the complexity of evaluating the value of varieties. It is noted that the non-regulation of the mechanism of payment of compensation for the use of plant variety rights causes great damage to patent holders. The situation on circulation in the market of counterfeit seeds is considered, which significantly reduces the efficiency of breeding work, slows down the formation of conditions for creating competitive and high quality varieties and impedes the development of the internal market of crops. Addressing these issues will help further growth of the agro-industry and will be the key to the formation of a positive international image of our country.

Key words: seed material, intellectual property rights, evaluation of varieties, remuneration for use of the variety, counterfeit seeds.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Збільшення валового збору зерна та поліпшення його якості завжди було пріоритетним завданням агропромислового виробництва України, яку справедливо називають житницею Європи. Підвищення виробництва зернових культур є фундаментом продовольчої безпеки країни та джерелом фінансових надходжень у державний бюджет. Зростання обсягів експорту української аграрної продукції є

ознакою успішної переорієнтації виробників на закордонні ринки через гармонізацію стандартів з Європейським Союзом.

В основі розвитку українського ринку насіннєвої продукції лежить подальше зростання врожайності зернових культур через підвищення адаптивного потенціалу зі збереженням досягнутого рівня продуктивності у найкращих сучасних сортів. Рішення цих завдань залежить від ефективності селекційних робіт. Подальші успіхи у селекційному процесі значною мірою пов'язані з дотриманням та захистом прав інтелектуальної власності на сорти рослин на ринку насіння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Правові аспекти охорони об'єктів права інтелектуальної власності в Україні досліджувалися в наукових працях О. Святоцького [1], П. Цибульова [2], І. Дахно [3], О. Мельника [4], Ю. Капіци [5], Г. Андрощука [1], О. Підопригори [6] та ін. Значний внесок у розвиток ринку насіння, розроблення методологічних та методичних засад у сфері комерційного обігу насіннєвої продукції й садивного матеріалу та правових аспектів охорони нових сортів рослин та захисту прав селекціонерів зробили такі вчені, як Л. Глухівський [7], О. Пічкур [8], О. Захарчук [9], М. Паладій [10] і багато інших. Ураховуючи важливість розвитку ринку сортового насіння як матеріального носія об'єктів права інтелектуальної власності, одним із найважливіших питань є дотримання прав власників сортів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті – дослідити питання комерційного обігу насіння й садивного матеріалу через призму правових норм, що застосовуються у сфері охорони прав інтелектуальної власності на сорти рослин та пов'язані з виплатою винагороди селекціонерам і власникам сортів за використання селекційних інновацій у рослинництві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якість насіннєвого матеріалу та дотримання технологій вирощування сільськогосподарських культур визначає успішність рослинницької галузі. В умовах зміни клімату сортозаміна та сортооновлення відіграють важливу роль у підвищенні ефективності виробництва посівного і товарного насіння. Вибираючи сорти, виробникам слід брати до уваги потенціал урожайності, адаптивність і пластичність сортів, оцінювати показники зимо- і посухостійкості, враховувати рівень стійкості проти шкідників і збудників хвороб. Це допоможе отримати добрі посіви й підвищити врожайність вирощуваних культур.

У Державному реєстрі сортів рослин, придатних для поширення в Україні, знаходяться понад 13 тис сортів, із них майже 33% припадає на зернові культури та понад 20% – на соняшник, сою і ріпак.

Згідно із Законом України «Про насіння і садивний матеріал» [11], використання для сівби/посадки насіння та/або садивного матеріалу, що не має відповідного сертифіката, забороняється. Сертифікації підлягають:

– насіння і садивний матеріал сорту, занесеного до Реєстру сортів рослин України;

– насіння і садивний матеріал сорту, занесеного до Переліку сортів рослин Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), тих рослин, до схем сертифікації яких приєдналася Україна та які вирощуються з метою експорту.

Отже, під час використання сортів рослин мають бути дотримані всі права, регламентовані Законом України «Про охорону прав на сорти рослин» [12]: особисті немайнові права інтелектуальної власності на сорт рослин; майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин; майнове право інтелектуальної власності на поширення сорту рослин.

Автор сорту – особа, яка створила сорт, набуває особисті немайнові права інтелектуальної власності на сорт рослин. Згідно зі ст. 37, автор сорту має право: перешкоджати іншим особам привласнювати та спотворювати його авторство; вимагати не розголошувати його ім'я як автора сорту і не зазначати його у публікаціях; вимагати зазначення свого імені під час використання сорту, якщо це практично можливо. Цей перелік особистих немайнових прав автора не є вичерпним та підтверджується свідоцтвом про авторство на сорт рослин.

Майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин закріплені ст. 39 вказаного Закону та передбачають право володільця патенту на використання сорту та виключне право на дозвіл чи заборону використання сорту іншими особами, яке полягає у тому, що ніхто без дозволу володільця патенту не може здійснювати щодо посадкового матеріалу сорту такі дії: а) виробництво або відтворення (з метою розмноження); б) доведення до кондиції з метою розмноження; в) пропонування до продажу; г) продаж або інший комерційний обіг; д) вивезення за межі митної території України; е) ввезення на митну територію України; є) зберігання для будь-якої із цілей, зазначених у пунктах а–е. Вказані права посвідчує патент на сорт рослин.

Майновим правом інтелектуальної власності на поширення сорту рослин, що регулюється ст. 39^{-1} [12], є право його володільця на поширення сорту і на дозвіл чи заборону поширення сорту іншими особами. Право на дозвіл чи заборону поширення сорту полягає у тому, що без дозволу власника майнового права інтелектуальної власності на поширення сорту рослин не можуть здійснюватися щодо посадкового матеріалу сорту такі дії: а) пропонування до продажу; б) продаж або інший комерційний обіг; в) зберігання для будь-якої із цілей, зазначених у пунктах *а* і *б*. Посвідчує це право відповідний охоронний документ, яким є свідоцтво про державну реєстрацію сорту рослин.

Коло комерційних операцій, де залучаються об'єкти інтелектуальної власності, постійно змінюється, тому на шляху до введення у комерційний обіг будь-якому об'єкту права інтелектуальної власності потрібна оцінка його вартості. Оцінка вартості сортів рослин застосовується у разі:

– внесення вартості сорту до статутного капіталу;

– постановки на бухгалтерський облік у складі нематеріальних активів;

– придбання майнового права інтелектуальної власності;

– продажу ліцензії на використання сорту рослин;

– застави майнового права інтелектуальної власності;

– страхування майнового права інтелектуальної власності;

– визначення стартової ціни майнового права інтелектуальної власності для контрактів, аукціонів, торгів тощо.

Усі офіційні методи оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності, у тому числі щодо сортів, визначено Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [13].

Для проведення оцінки застосовуютьсядохідний, порівняльний і витратний методичні підходи. Сутність дохідного підходу полягає в акумулюванні у ціні передбачуваних надходжень за користування та/або розпорядження об'єктом інтелектуальної власності. Порівняльний підхід застосовується для визначення вартості об'єкта шляхом порівнянь цінового діапазону угод купівлі-продажу аналогічних об'єктів, але з урахуванням особливостей оцінюваного об'єкта. Оцінка з використанням витратного підходу базується на припущенні, що вартість об'єкта інтелектуальної власності дорівнює сумі витрат на його створення і доведення до стану, придатного для впровадження. Найбільш уживаним методом є дохідний.

Процес установлення дійсної цінності інтелектуальної власності надзвичайно складний. На відміну від традиційних матеріальних об'єктів оцінки у цьому процесі визначається вартість обсягу прав на результати інтелектуальної праці.

Відповідно до розрахованої вартості сорту визначається розмір виплат власнику сорту за його використання суб'єктами господарювання у сфері насінництва та товарного виробництва продукції рослинництва. З отриманих коштів селекціонерам – авторам сортів сплачується авторська винагорода у розмірі, передбаченому Постановою КМУ № 1183 [14]. Згідно з п. 2, «винагорода автору за створення сорту визначається в розмірі не менше ніж 5% загальної суми коштів, отриманих роботодавцем (власником сорту) за використання сорту (на час використання сорту)».

Ефективне використання сорту може тривати не менше п'яти-шести років або навіть протягом 30 років – до завершення терміну чинності майнових прав. У цей період відбувається активне розмноження та продаж насіннєвого матеріалу, укладання ліцензійних угод на використання прав на сорт. У випадку комерційного обігу насіння [12] ліцензіатами здійснюються виплати за використання сорту. Однак законодавством не врегульовано питання сплати винагороди за використання насіннєвого матеріалу для власних потреб. Через відсутність офіційної статистики сортових посівів проконтролювати використання сорту насіння як для комерційної діяльності, так і для власних потреб практично неможливо.

На вітчизняному ринку неврегульованість механізму сплати винагороди за використання сортів рослин завдає великих збитків власникам патентів і селекціонерам через утрачену вигоду, яка могла бути спрямована на формування умов для створення конкурентоспроможних та високоякісних сортів і розвитку внутрішнього ринку насіння.

На ринку насіння поряд із динамічною конкурентною боротьбою має місце й недобросовісна конкуренція. Нелегальний обіг насіння порушує права власників сортів. Оскільки контрафактне насіння дешевше, господарюючі суб'єкти, прагнучи оптимізувати витрати на його придбання, ризикують утратити прибутки. Економія на насіннєвому матеріалі на 100 га посіву в 5 тис доларів, несприятливі умови вирощування і невідповідні характеристики насіння можуть призвести до недоотримання 20-30% урожаю із засадженої ділянки та до втрати більше ніж 40-50 тис доларів [15].

Дослідження із цієї проблеми показують, що нелегальний обіг насіння і занадто мала обізнаність фермерів про переваги, пов'язані з використанням кондиційного насіння, є головними загрозами для держави. «Сірий» ринок насіння в Україні, де відбуваються тіньові сплати роялті за використання інтелектуальної власності без сплати відповідних відрахувань у державний бюджет країни, оцінюється приблизно у 90% [9, с. 41].

Вступ України у Світову організацію торгівлі, приєднання до Схем сортової сертифікації насіння OECP, ратифікація Конституції Міжнародної асоціації з контролю над якістю насіння забезпечили вихід вітчизняних виробників насіннєвої продукції на міжнародний ринок та повноправне членство України в Міжнародній асоціації з контролю над якістю насіння (ІСТА). Ці кроки дали змогу видавати сертифікат міжнародного зразка на якість насіння, зменшили перешкоди для руху насіння між державами, оскільки сертифікат ІСТА на насіння визнається всіма країнами – членами цієї міжнародної асоціації. Проте ст. 20 Закону «Про насіння і садивний матеріал» [11] під час увезення насіння на територію України передбачено визнання міжнародних сертифікатів ISTA та/або OECD на насіння без проведення

додаткових досліджень, а процедура видачі міжнародних сертифікатів на вивезення насіння за межі України з одночасним урегулюванням прав власників сортів не має чіткого механізму, що ускладнює міжнародну торгівлю насіннєвим матеріалом. Порядком проведення сертифікації, видачі та скасування сертифікатів на насіння та/або садивний матеріал [16] ця процедура також не врегульована.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На вітчизняному ринку насіння існують певні проблеми з дотриманням норм добросовісної конкуренції, забезпеченням захисту прав авторів і власників сортів, урегулюванням механізму сплати винагороди за використання прав на сорти рослин.

Шляхи вирішення цих питань полягають у застосуванні системного підходу з одночасним удосконаленням законодавчої бази, а саме:

– формуванні правового середовища з реальними умовами, що забезпечують захист прав інтелектуальної власності на сорти рослин;

– обов'язковості надання суб'єктами, що використовують у своїй діяльності сорти рослин, статистичної звітності щодо площ посівів, урожайності, обсягів купівлі-продажу сортового насіння тощо;

– налагодженні прозорого механізму сплати винагороди за використання сортів, що унеможливить порушення прав власників сортів, збільшить надходження на рахунки селекційних установ та сприятиме розвитку вітчизняної селекції;

– забезпеченні фінансової підтримки аграріїв, які закуповують насіннєвий матеріал у офіційних компаній-постачальників, що убезпечить розповсюдження контрафактного та фальсифікованого насіння;

– всебічній підтримці легальних виробників насіння у подоланні випадків недобросовісної конкуренції.

Ці заходи дадуть змогу розширити вітчизняну торгівлю насіннєвою продукцією з чітким дотриманням прав власників сортів.

Важливим кроком є також приведення у відповідність насіннєвого законодавства до міжнародних норм, що дасть можливість вітчизняним товаровиробникам освоювати міжнародний ринок насіння.

Отже, вирішення цих питань сприятиме подальшому зростанню агропромислової галузі та стане запорукою формування позитивного міжнародного іміджу нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика : науково-практичне видання : у 4-х т. / за ред. О.Д. Святоцького. Київ, 1999.
2. Цибульов П.М. Розподіл майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, що створені з використанням державних коштів. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2012. Вип. 1. Т. 2. С. 187-190.
3. Дахно І.І. Право інтелектуальної власності : навчальнйи посібник. Київ, 2006. 278 с.
4. Мельник О.М. Охорона інтелектуальної власності в Україні. *Форум права*. 2014. № 2. С. 258-261.
5. Право ІВ ЄС та законодавство України / Ю.М. Капіца та ін. Київ : Слово, 2006. 1104 с.
6. Право інтелектуальної власності. Академічний курс : підручник / О.А. Підопригора та ін. ; за ред. О.А. Підопригори. Київ, 2004. 672 с.
7. Глуховський Л.Й. Про відповідність національного законодавства з охорони прав на сорти рослин Міжнародній конвенції з охорони нових сортів рослин. *Сортовивчення та охорона прав на сорти рослин*. 2005. № 1. С. 109-120.
8. Пічкур О.В. Проблемні питання охорони прав на сорти рослин – нетрадиційні об'єкти права інтелектуальної власності. *Інтелектуальна власність.* 2004. № 2. С. 3-9.
9. Захарчук А. Проблеми комерційного обігу насіння та виплат за використання інтелектуальної власності в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 39-43.
10. Паладій М. Тенденції розвитку законодавства у сфері інтелектуальної власності. *Право України.* 2008. № 2. С. 98-102.
11. Про насіння і садивний матеріал : Закон України від 26 груд. 2002 р. № 411-IV. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-15 (дата звернення: 10.09.2019).
12. Про охорону прав на сорти рослин : Закон України від 21 квіт. 1993 р. № 3116-XII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3116-12 (дата звернення: 12.09.2019).
13. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності : Постанова КМУ від 03 жовт. 2007 р. № 1185. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п (дата звернення: 12.09.2019).
14. Про заходи щодо реалізації Закону України «Про охорону прав на сорти рослин» : Постанова КМУ від 19 серп. 2002 р. № 1183. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-2002-п (дата звернення: 16.09.2019).
15. Жемойда О. Підробка насіння: канали та методи запобігання розповсюдженню. *Пропозиція*. 2016. Спецвипуск. С. 8-10. URL : https://propozitsiya.com/ua/rynok-nasinnya-v-ukrayini-yak-rozpiznaty-kontrafaktni-nasinnya (дата звернення: 18.09.2019).
16. Про затвердження Порядку проведення сертифікації, видачі та скасування сертифікатів на насіння та/або садивний матеріал та форм сертифікатів на насіння та/або садивний матеріал : Постанова КМУ від 21 лют. 2017 р. № 97. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/97-2017-п (дата звернення: 24.09.2019).

REFERENCES:

1. Sviatotskyi O.D. (1999) *Intelektualna vlasnist v Ukraini: pravovi zasady ta praktyka* [Intellectual property in Ukraine: legal principles and practice]. Kyiv. (in Ukrainian).
2. Tsybulov P. M. (2012) Rozpodil mainovykh prav na obiekty intelektualnoi vlasnosti, shcho stvoreni z vykorystanniam derzhavnykh koshtiv [The allocation of property rights to intellectual property objects created using public funds]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti,* vol. 1, no. 2, pp. 187-190.
3. Dakhno I.I. (2006) *Pravo intelektualnoi vlasnosti* [Intellectual property rights]. Kyiv. (in Ukrainian).
4. Melnyk O.M. (2014) Okhorona intelektualnoi vlasnosti v Ukraini [Intellectual property protection in Ukraine]. *Forum prava,* no. 2, pp. 258–261.

5. Kapitsa Y.M. (2006) *Pravo intelektualnoi vlasnosti yevropeiskoho soiuzu ta zakonodavstvo Ukrainy* [Protection of the intellectual property of the European Union and the legislation of Ukraine]. Kyiv: Vydavnychyi Dim "Slovo". (in Ukrainian).
6. Pidopryhora O.A. (2004) *Pravo intelektualnoi vlasnosti* [Intellectual property rights]. Kyiv. (in Ukrainian).
7. Hlukhivskyi L.Y. (2005) Pro vidpovidnist natsionalnoho zakonodavstva z okhorony prav na sorty roslyn Mizhnarodnii konventsii z okhorony novykh sortiv roslyn [Compliance of national legislation on the protection of plant variety rights with the International convention for the protection of new varieties of plants]. *Sortovyvchennia ta okhorona prav na sorty roslyn*, no. 1, pp. 109-120.
8. Pichkur O.V. (2004) Problemni pytannia okhorony prav na sorty roslyn – netradytsiini obiekty prava intelektualnoi vlasnosti [Issues of plant protection rights - non-traditional intellectual property objects]. *Intelektualna vlasnist,* no. 2, pp. 3-9.
9. Zakharchuk A. (2016) Problemy komertsiinoho obihu nasinnia ta vyplat za vykorystannia intelektualnoi vlasnosti v Ukraini [Problems of commercial seed turnover and payments for the use of intellectual property in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 39-43.
10. Paladii M. (2008) Tendentsii rozvytku zakonodavstva u sferi intelektualnoi vlasnosti [Trends in the development of legislation in the field of intellectual property]. *Pravo Ukrainy*, no. 2, pp. 98-102.
11. Pro nasinnia i sadyvnyi material : Zakon Ukrainy vid 26.12.2002 r. № 411-IV. Data onovlennia: 04.10.2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-15 (accessed 10 september 2019).
12. Pro okhoronu prav na sorty roslyn : Zakon Ukrainy vid 21.04.1993 r. № 3116-XII. Data onovlennia: 04.10.2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3116-12 (accessed 12 september 2019).
13. Otsinka mainovykh prav intelektualnoi vlasnosti : Postanova KMU vid 03.10. 2007 r. № 1185. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-p (accessed 12 september 2019).
14. Pro zakhody shchodo realizatsii Zakonu Ukrainy "Pro okhoronu prav na sorty roslyn" : Postanova KMU vid 19.08.2002 r. № 1183. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-2002-p (accessed 16 september 2019).
15. Zhemoida O. (2016) Pidrobka nasinnia: kanaly ta metody zapobihannia rozpovsiudzhenniu [Seed falsification: kagals and methods to help spread the seed]. *Propozytsiia,* issue Special, 8-10 URL: https://propozitsiya.com/ua/rynok-nasinnya-v-ukrayini-yak-rozpiznaty-kontrafaktni-nasinnya (in Ukrainian) (accessed 18 september 2019).
16. Pro zatverdzhennia Poriadku provedennia sertyfikatsii, vydachi ta skasuvannia sertyfikativ na nasinnia ta/abo sadyvnyi material ta form sertyfikativ na nasinnia ta/abo sadyvnyi material : Postanova KMU vid 21.02.2017 r. № 97. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/97-2017-p (accessed 24 september 2019).

УДК 336.42
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-15

Франчук Т.М.
аспірант
ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

Franchuk Tamara
Postgraduate
Academy of Financial Management
Ministry of Finances of Finances

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

ACTIVIZATION OF INNOVATION ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES: MAIN TASK OF STATE FINANCIAL POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті аналізується проблематика інноваційної діяльності підприємств в Україні. Акцентовано на характеристиках та особливостях інноваційного процесу в нашій державі на сучасному етапі. Аргументовано, що відсутність інновацій є одним із визначальних чинників зниження глобальної конкурентоспроможності України. Розкрито ключові чинники стримування інноваційної діяльності для українських підприємств. Аналізується вплив сформованих в Україні фінансових дисбалансів на інноваційну активність бізнесу. Оцінено спроможність підприємств фінансувати інноваційну діяльність за рахунок власних джерел. Доведено, що у цьому контексті держава має спрямувати свої зусилля на: по-перше, розширення співпраці між бізнесом та державою у частині інноваційної політики; по-друге, ефективний розвиток фінансового сектору та розширення потенціалу фінансових інституцій; по-третє, підвищення можливостей самофінансування інновацій вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: інновації, національна інноваційна система, інноваційний процес, фінансова система, фінансовий сектор, фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется проблематика инновационной деятельности предприятий в Украине. Акцентировано на характеристиках и особенностях инновационного процесса в нашей стране на современном этапе. Аргументировано, что отсутствие инноваций является одним из определяющих факторов снижения глобальной конкурентоспособности Украины. Раскрыты ключевые причины сдерживания инновационной деятельности для украинских предприятий. Анализируется влияние сформированных в Украине финансовых дисбалансов на инновационную активность бизнеса. Проведена оценка способности предприятий финансировать инновационную деятельность за счет собственных средств. Доказано, что в этом контексте государство должно направить свои усилия на: во-первых, расширение сотрудничества между бизнесом и государством в части инновационной политики; во-вторых, эффективное развитие финансового сектора и расширение потенциала финансовых институций; в-третьих, наращивание возможностей самофинансирования инноваций отечественными предприятиями.

Ключевые слова: инновации, национальная инновационная система, инновационный процесс, финансовая система, финансовый сектор, финансирование.

ANNOTATION

The article analyzes the problems of innovation activity of enterprises in Ukraine, in particular – in the part of innovation financial support at micro level. Emphasis is made on the characteristics and features of innovation process in our country at modern stage. It is argued that absence of innovation is one of the determining factors in reducing Ukraine's global competitiveness. Solving the problems that were accumulated in the national innovation system should further be the key to Ukraine's sustainable strategic development. Key factors of innovative activity stimulating for Ukrainian enterprises are revealed. The influence of financial imbalances formed in Ukraine on the innovative activity of domestic business is analyzed. It is established that the low efficiency of domestic business activity significantly reduces the ability of enterprises to finance innovative activities at the expense of their own sources. At the same time, the share of own funds in the structure of financing innovation remains extremely high, while the share of other sources is low. In such circumstances, the prior task for public policy is increasing of access of business units to external sources of financing. In this context, the state should focus its efforts on: firstly, expanding cooperation between business and state in terms of innovation policy (including - through the financial support of innovative business initiatives); secondly, effective development of financial sector and expansion of financial institutions' financial potential; thirdly, increasing of innovations' self-financing opportunities by domestic enterprises. Each of selected directions requires the implementation of a set of measures aimed at extending of financial support of innovation process at micro level. Activization of innovation process of domestic enterprises should become the main priority of state financial policy in Ukraine. Only under this condition it is possible to expect the success in the economic sphere and strengthen our country's position in international economic arena. Innovation must be a priority for business and government cooperation

Key words: innovation, national innovation system, innovation process, financial system, financial sector, financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна парадигма конкурентоспроможності визначає інноваційність як одну з ключових передумов успішної діяльності будь-якого економічного агента. Саме здатність реалізувати різноманітні інноваційні сценарії розвитку дає можливість як державам, так і бізнес-одиницям отримувати суттєві конкурентні переваги. Очевидно, що сьогодні ситуація в інноваційній сфері стає предметом пильної уваги з боку урядів багатьох країн, які за допомогою різноманітного інструментарію

стимулюють інноваційну активність на мікро- та макрорівнях та прагнуть, таким чином, забезпечити економічний розвиток. В Україні тривалий час спостерігається зовсім інший підхід: держава, як правило, обмежується декларативними заходами щодо розвитку інновацій, а на рівні суб'єктів бізнесу відсутні достатні інституційні передумови для активізації інноваційних процесів. Як наслідок, інноваційна стратегія притаманна надзвичайно малій кількості вітчизняних підприємств. Таким чином, у цій царині відбувається постійне акумулювання численних загроз, які в кінцевому підсумку не тільки гальмують економічний розвиток нашої держави, а й призводять до дисбалансів у соціальній сфері. Усе зазначене актуалізує наукові пошуки, спрямовані на вирішення проблем, сконцентрованих на рівні національної інноваційної системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання інноваційного розвитку в Україні, серед яких – проблематика фінансового забезпечення інновацій, розглядалися в роботах багатьох вітчизняних учених. У цьому контексті слід виділити результати наукових праць Л. Антонюк [1], В. Зянько [2], А. Кондрашихіна [3], І. Макаренка [4], І. Осьмірко [5], І. Тараненко [6], Л. Федулової [7]. Разом із тим динаміка сучасної глобальної економіки визначає необхідність постійного розвитку наукових положень щодо інноваційної діяльності та джерел її фінансування, тим більше що вектор економічного розвитку України зазнає постійних трансформацій, економічна, а з нею й фінансова політика вирізняються непослідовністю та фрагментарністю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – окреслити стратегічні напрями державної фінансової політики у сфері активізації інноваційної діяльності підприємств України на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Суспільні катаклізми 2013-2016 рр. надзвичайно сильно окреслили проблеми, що накопичені у вітчизняній економіці. У суспільстві та владних структурах поступово формується розуміння того факту, що без радикальних реформ в Україні навряд чи можна буде досягти швидкого економічного прогресу, а періоди відносно сталого економічного зростання були скоріше наслідком збігу низки сприятливих обставин, аніж виваженої державної економічної політики. Повною мірою зазначене стосується й інноваційного складника: без швидких трансформацій у цій сфері розраховувати на інноваційний «прорив» України у середньостроковій перспективі не варто.

Зараз на тлі інших країн наша держава доволі посередньо виглядає з погляду актуального технологічного укладу та впровадження технологічних інновацій. При цьому жодні декларації про наміри з боку держави не призвели до стрімкого покращення позиції України у різноманітних міжнародних рейтингах, у тому числі й тих, що оцінюють інноваційний складник розвитку. Це, зокрема, демонструє динаміка показника Global Innovatiov Index за 2009-2018 рр. (рис. 1).

Із наведених даних видно, що на протязі 2009-2018 рр. місце України у Global Innovatiov Index постійно поліпшується: якщо у 2009 р. ренкінг нашої держави був 79-й, то у 2008 р. – уже 43-й. Зрозуміло, що цей помітний прогрес слід оцінювати з певними застереженнями. З одного боку, очевидно, що позитивна динаміка ренкінгу викликана й позитивними змінами в інноваційній сфері, що відбулися у досліджуваному періоді. Насамперед тут треба говорити про інноваційні ініціативи вітчизняного бізнесу, а роль факторів державної інноваційної політики залишається другорядною. З іншого боку, зрозуміло, що одним із чинників настільки масштабного зростання є надзвичайно слабкий

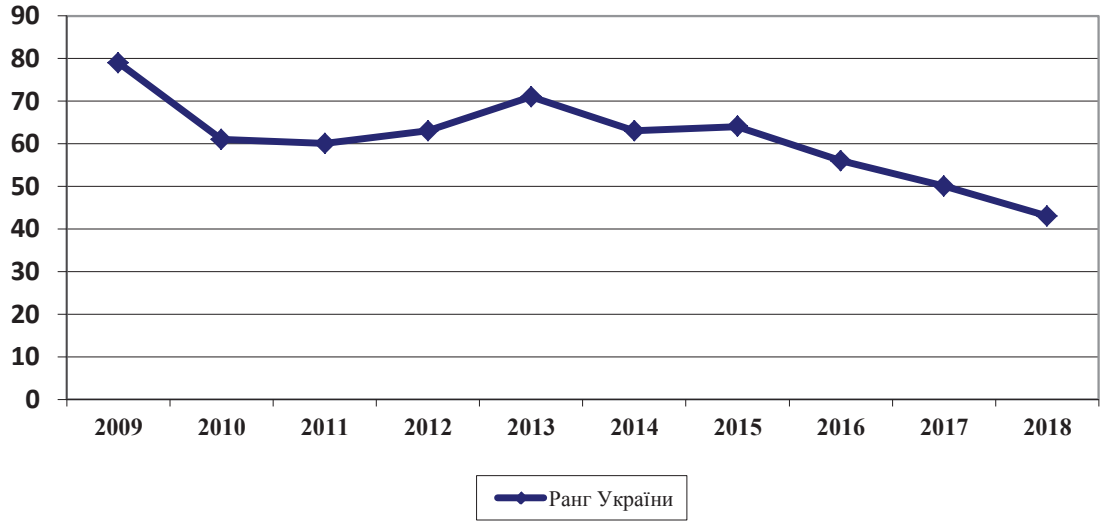

Рис. 1. Ренкінг України у Global Innovatiov Index за 2009-2018 рр.

Джерело: складено автором за [8]

розвиток інноваційної сфери в Україні в перше десятиліття XXI ст. (як бази для порівняння). Загалом наукові та знаннєві чинники, а з ними й інноваційність, із часу здобуття Україною незалежності так і не стали справжніми каталізаторами економічного розвитку. Саме про це свідчить і показник фінансового забезпечення наукової діяльності в Україні (рис. 2).

Як видно з рис. 2, криза 2013-2015 рр. зумовила значний регрес у фінансуванні наукової діяльності. Зокрема, якщо у 2013 р. витрати на наукові дослідження та розробки становили близько 1,2 млрд. дол. США, то станом на кінець 2016 р. указаний показник зменшився до 0,45 млрд. дол. США. І лише в 2017-2018 рр. удалося досягти незначного збільшення витрат на виконання наукових досліджень та розробок в еквіваленті до рівня 616,68 млн. дол. США, який усе ж нижче докризового значення.

На протязі кількох десятиліть в Україні на рівні державної економічної політики культивувалася думка про необхідність прямої та непрямої підтримки «традиційних» для нашої держави галузей. Такий підхід – пряме свідчення неприхованого догмату інтересів провідних фінансово-промислових груп у вітчизняній економіці. Тоді як інші держави намагалися всіляко підтримувати інноваційний розвиток, Україна витрачала ресурси на субсидіювання металургії, хімічної промисловості і т.д. Як наслідок, питома вага підприємств, що займаються інноваціями, є відносно невисокою, як і здійснені ними витрати на фінансування інновацій (рис. 3).

Частка підприємств, які впроваджують інновації, коливається в межах 12-18%, при цьому максимальне значення цього показника зафіксоване в 2016 р. (18,9%), мінімальне – у 2009 р. (12,8%). Водночас надзвичайно гострою залишається реакція бізнесу на волатильність економічних тенденцій в Україні: у періоди економічних криз кількісні показники інноваційної діяльності суттєво скорочуються. Для прикладу

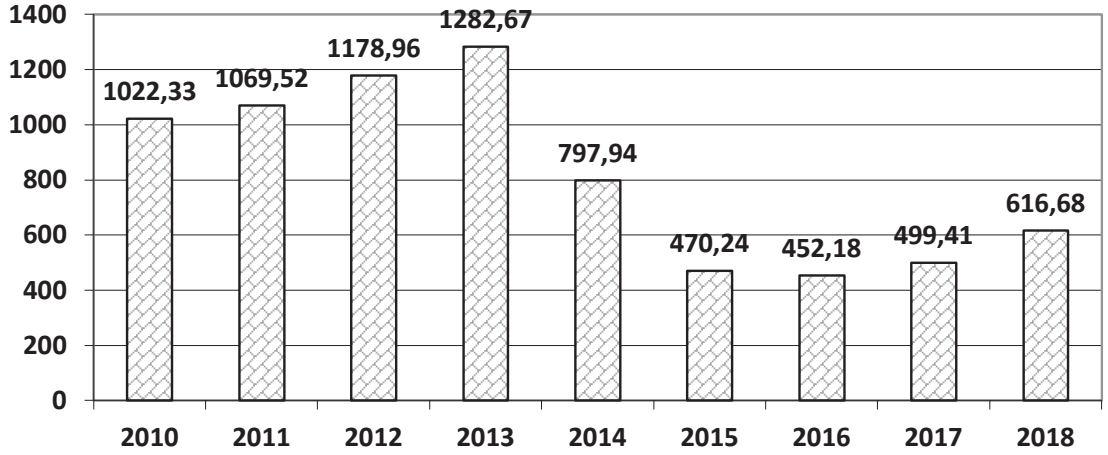

Рис. 2. Витрати на наукові дослідження і розробки в Україні в 2010-2018 рр., станом на кінець року, млн. дол. США

Джерело: розраховано автором за даними [9]

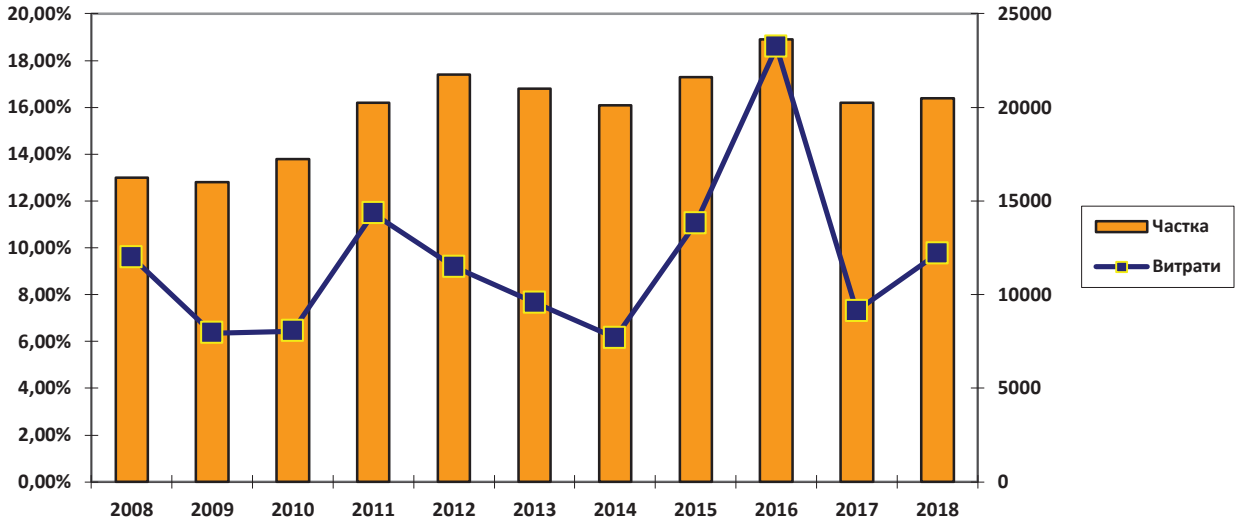

Рис. 3. Частка промислових підприємств, що займалися інноваціями в 2008-2018 рр., та витрати на інновації, %, млн. грн

Джерело: складено за даними Держслужби статистики України

можна розглянути наслідки різкої девальвації гривні в 2014-2015 рр., що визначило й скорочення обсягу витрат на інновації підприємствами в еквіваленті долара США. Інституційні дисбаланси, накопичені на макро- та макрорівнях, створюють значні перешкоди для фінансування інновацій вітчизняними підприємствами. Зокрема, частка власних джерел у фінансуванні інноваційних проектів українських підприємств в окремі періоди перевищує 90% (це відбувається в умовах, коли більше третини вітчизняного бізнесу демонструє в офіційній звітності збиткову діяльність). Слабкою залишається й роль фінансового сектору у фінансуванні інноваційної діяльності, адже сьогодні ні сам корпоративний сектор не в змозі запропонувати інвестиційно привабливі інструменти, ні фінансові інституції не зацікавлені у придбанні фінансових інструментів, що емітовані інноваційно активними підприємствами.

Ключові стратегічні проблеми розвитку підприємств, які є перешкодами для фінансування інноваційної активності на мікрорівні в Україні, такі (рис. 4).

На нашу думку, в питанні подолання проблем, сконцентрованих на рівні інноваційної діяльності сектору нефінансових корпорацій в Україні, слід виходити з необхідності врахування особливостей форм власності, які суттєво впливають і на їхню фінансову діяльність. Із цією метою подальший аналіз відбуватиметься на двох рівнях – підприємства державного сектору економіки та інші підприємства.

Підприємства державного сектору економіки. Надзвичайно потужний потенціал подальшої активізації інноваційної діяльності сконцентровано на рівні підприємств державного сектору економіки. Це пояснюється такими причинами. По-перше, активні процеси приватизації, що тривали в Україні в кінці XX – на початку XXI ст., хоча і призвели до суттєвого скорочення кількості підприємств державного сектору економіки, але його сучасний розмір дає можливість потужного впливу державі як власникові на функціонування окремих галузей національної економіки. По-друге, держава-акціонер потенційно має важелі за рахунок реалізації комплексу заходів суттєво наростити інноваційний складник розвитку на рівні підприємств державного сектору економіки (рис. 5).

Вирішення питань, сконцентрованих на рівні інноваційного складника розвитку підприємств державного сектору економіки, насамперед, потребує окреслення стратегічних планів держави-власника. Таким чином, існуючі сьогодні підприємства державного сектору економіки буде розділено на дві групи: підприємства, що підлягають приватизації в середньостроковій перспективі; підприємства, що не підлягають приватизації на стратегічному горизонті планування. Щодо першої групи підприємств, держава, формуючи план їх приватизації, має оцінити їхній інноваційний потенціал та за можливості включити до умов продажу зобов'язання для інвестора щодо збереження профілю діяльності та спрямування в майбутньому ресурсів на

Рис. 4. Ключові проблеми підприємств, які перешкоджають фінансовому забезпеченню інноваційної активності

Джерело: розроблено автором

Рис. 5. Напрями активізації інноваційної діяльності підприємств державного сектору економіки України
Джерело: розроблено автором

інноваційний розвиток. У другій групі (підприємства, що не підлягають приватизації) держава має розробити детальні інноваційні стратегії їхнього розвитку та зробити їх частиною загальних корпоративних стратегій, а також передбачити вимогу щодо їх виконання під час вибору менеджменту таких підприємств.

Для підприємств, що не належать до державного сектору економіки, першочерговим завданням є створення інституційних передумов для їхнього успішного розвитку (у тому числі за рахунок запровадження інновацій). Саме інноваційність має давати явні переваги в конкурентному середовищі вітчизняної економіки, а не наближеність до політикуму, бюджетних ресурсів і т.д. Інший блок завдань пов'язаний із налагодженням взаємодії між інституціями фінансового сектору та підприємствами. Сьогодні такий об'єктивний зв'язок фактично відсутній. Як приклад можна навести ситуацію у сфері функціонування венчурних інвестиційних фондів в Україні, які такими є фактично де-юре, а де-факто спрямовують свою діяльність на мінімізацію податкових платежів у будівельній та інших галузях вітчизняної економіки. Важливий аспект проблеми визначений необхідністю подолання фінансових дисбалансів на макрорівні, які деструктивно впливають на фінансову діяльність підприємств. Передусім тут слід говорити про боргову політику України, яка призвела до фактичного витіснення з ринку позичкового капіталу приватних емітентів, а також про надзвичайно низьку ефективність фіскальної політики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств напряму пов'язана зі спроможністю держави за допомогою фінансової політики створити відповідні умови. Стратегічно вирішення проблем, що акумулюються на мікрорівні, має враховувати форму власності підприємств. На особливу увагу заслуговують підприємства державного сектору економіки, щодо яких держава як власник має можливість реалізувати пакет заходів, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів. Для інших підприємств доцільно створити інституційні умови, в яких інноваційність перетвориться на один із ключових чинників конкурентної боротьби.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л., Поручник А., Савчук В. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. Київ : КНЕУ, 2003. 394 с.
2. Зянько В., Стасюк Н., Дун Сіньїн Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств. *Вісник Вінницького політехнічного інституту.* 2015. № 4. С. 57-60.
3. Кондрашихін А. Координатні виміри інноваційного простору регіону. Київ : ДЕТУТ, 2010. 200 с.
4. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / І. Макаренко та ін. Київ : Інститут проблем національної безпеки, 2007. 520 с.
5. Осьмірко І. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнес Інформ.* 2012. № 7. С. 47-49.

6. Тараненко І. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності: глобалізаційний контекст. *Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право»*. 2011. Вип. 2. Т. 2. С. 423-430.
7. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. Київ : Основа, 2005. 552 с.
8. Global Innovation Index 2019. URL : https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report (дата звернення: 01.10.2019).
9. Статистична інформація. *Державна служба статистики України* : офіційний сайт. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

REFERENCES:

1. Antonjuk L., Poruchnyk A., Savchuk V. (2003) *Innovaciji: teorija, mekhanizm rozrobky ta komercializaciji* [Innovation: theory, mechanism of development and commercialization]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
2. Zjanjko V., Stasjuk N., Dun Sinjjin (2015) Cutnistj ta dzherela finansovogho zabezpechennja innovacijnoji dijaljnosti malykh pidpryjemstv [The essence and sources of financial support for the innovation activity of small businesses]. *Visnyk Vinnycjkogho politekhnichnogho instytutu,* no. 4. pp. 57-60.
3. Kondrashykhin A. (2010) *Koordynatni vymiry innovacijnogho prostoru regionu* [Coordinate dimensions of the region's innovation space]. Kyiv: DETUT. (in Ukrainian).
4. Makarenko I., Kopka P., Roghozhyn O., Kuzjmenko V. (2007) *Nacionaljna innovacijna systema Ukrajiny: problemy i pryncypy pobudovy* [National innovation system of Ukraine: problems and principles of construction]. Kyiv: IPNB. (in Ukrainian).
5. Osjmirko I. (2012) Systema finansovogho zabezpechennja innovacijnogho rozvytku: ponjattja, struktura ta pryncypy funkcionuvannja [System of financial support of innovative development: concepts, structure and principles of functioning]. *Biznes Inform,* no. 7, pp. 47-49.
6. Taranenko I. (2011) Systemnyj kharakter formuvannja innovacijnoji konkurentospromozhnosti: ghlobalizacijnyj kontekst [Systemic character of innovative competitiveness formation: globalization context]. *Visnyk Donecjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija: Ekonomika i pravo,* vol. 2, no. 2, pp. 423-430.
7. Fedulova L. (2005) *Innovacijnyj rozvytok ekonomiky: modelj, systema upravlinnja, derzhavna polityka* [Innovative economic development: model, system of government, state policy]. Kyiv: Osnova. (in Ukrainian).
8. Global Innovation Index 2019 (2019). URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report (accessed 1 October 2019).
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Statistachna informatsija [Statistical information]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 1 October 2019).

УДК 657:330.123.7
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-16

Шмиголь Н.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету

Макієнко Ю.В.
студентка економічного факультету
Запорізького національного університету

Shmygol Nadia
Doctor of Economics, Professor,
Head of Accounting and Taxation Department,
Zaporizhzhia National University

Makiienko Yuliia
Student of Master's Degree,
Faculty of Economics,
Zaporizhzhia National University

АНАЛІЗ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ У СФЕРІ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ

ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE FIELD OF DEPRECIATION METHODS

АНОТАЦІЯ

Результативність господарської діяльності залежить від правильної роботи основних засобів, особливо від їхнього стану. Основні засоби становлять велику частину активів підприємства. Їм притаманне моральне та фізичне зношення. Отже, важливим аспектом ефективного функціонування основних засобів є процес їх відтворення. Ці процеси здійснюються за допомогою амортизаційних відрахувань. У міжнародній практиці відрахування на амортизацію широко поширене, чого не можна сказати про вітчизняну реальність. В Україні часто можна зустріти випадки, коли вартість відновлення основних засобів використовується на інші потреби. тож амортизація виступає як показник відновлення функціонуючих об'єктів. Найближчим часом усі вітчизняні підприємства перейдуть на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), тому вивчення особливостей нарахування амортизації за МСБО є актуальним питанням для забезпечення швидкого та безболісного переходу від національних стандартів на міжнародні.

Ключові слова: амортизація, амортизаційні відрахування, міжнародні стандарти, вартість, методи амортизації.

АННОТАЦИЯ

Результативность хозяйственной деятельности зависит от правильной работы основных средств, особенно от их состояния. Основные средства составляют большую часть активов предприятия. Им присущ моральный и физический износ. Следовательно, важным аспектом эффективного функционирования основных средств является процесс их воспроизводства. Эти процессы осуществляются с помощью амортизационных отчислений. В международной практике отчисления на амортизацию широко распространены, чего нельзя сказать об отечественной реальности. В Украине часто можно встретить случаи, когда стоимость восстановления основных средств используется на другие нужды, поэтому амортизация выступает как показатель восстановления функционирующих объектов. В ближайшее время все отечественные предприятия перейдут на международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ), поэтому изучение особенностей начисления амортизации по МСБУ является актуальным вопросом для обеспечения быстрого и безболезненного перехода от национальных стандартов к международным.

Ключевые слова: амортизация, амортизационные отчисления, международные стандарты, стоимость, методы амортизации.

ANNOTATION

The effectiveness of economic activity depends on the proper operation of fixed assets, especially on their condition. Fixed assets comprise the bulk of the assets of the enterprise. They are inherent in moral and physical wear and tear. Therefore, an important aspect of the effective functioning of fixed assets is the process of their reproduction. These processes are carried out using depreciation. In international practice, depreciation charges are widespread, which cannot be said about domestic reality. In Ukraine, you can often find cases where the cost of restoring fixed assets is used for other needs. Therefore, depreciation acts as an indicator of the restoration of functioning facilities. In the near future, all domestic enterprises will switch to international accounting standards (IAS), so the study of the features of depreciation accrual under IAS is an urgent issue to ensure a quick and «painless» transition from national standards to international. Depreciation has multiple benefits: the process helps companies accurately state incurred expense from using the asset and compare that to the revenue that asset brings in, lack of depreciation can lead to over or under stating total asset expenses, which can lead to misleading financial information; it also helps businesses reports the correct net book value of a given asset, most businesses report the original purchase cost of the asset, but since assets experience wear and tear from daily use, the actual value declines over time, companies can find an asset's net book value by subtracting the asset's overall depreciation expense from the cost when the asset was purchased; depreciation allows for companies to recover the cost of an asset when it was purchased. The process allows for companies to cover the total cost of an asset over it's lifespan instead of immediately recovering the purchase cost, this allows companies to replace future assets using the appropriate amount of revenue. A greater depreciation expense lowers taxable income and increases tax savings. The article is devoted to the study of international practice depreciation and amortization of property, plant and equipment by comparison with national standards. Importance was determined depreciation in the reproduction of fixed assets.

Key words: depreciation, international standards, cost, depreciation methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах євроінтеграційних

перетворень доречним буде вивчення методики нарахування амортизації для підвищення прозорості та ясності ведення діяльності вітчизняних підприємств, щоб поліпшити свою привабливість для іноземних компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням процесу нарахування амортизації в умовах переходу на міжнародні стандарти займалися такі науковці: Ф.Ф. Бутинець, Л.М. Руденко, А.О. Бакум, В.М. Якубів, Т.І. Долішня, В.О. Короленко, В.Д. Попова.

У наукових виданнях досліджувалися питання вибору оптимального методу нарахування амортизації, облікового забезпечення амортизації, порядку нарахування та припинення амортизації.

Незважаючи на значні досягнення у сфері вивчення цієї теми, досі незрозумілий механізм нарахування амортизації основних засобів згідно з міжнародними стандартами, а отже, вибрана тема потребує подальших досліджень для прийняття раціональних управлінських рішень щодо ефективності ведення господарської діяльності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розглядаються сучасні проблеми методів нарахування амортизації в умовах євроінтеграційних перетворень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є вивчення принципів та механізмів нарахування амортизації за міжнародним досвідом та зіставлення їх із національними положеннями.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах для того, щоб підвищити якість діяльності українських підприємств, дуже важливим буде вивчення методики нарахування амортизації. Це дасть змогу залучити більше інвестицій і зробити підприємства більш конкурентоспроможними. Є багато спільних моментів між внутрішніми національними нормами та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, але водночас існують суттєві відмінності в питаннях оцінки, визнання витрат на поліпшення й амортизацію основних засобів.

Сьогодні для здійснення господарської діяльності підприємств, що становлять суспільний інтерес, обов'язковою умовою є дотримання вимог МСБО, тому розуміння відмінностей між вимогами національних норм та правилами міжнародного бухгалтерського обліку є вкрай важливим та необхідним.

П(С)БО 7 «Основні засоби» [11] і МСБО 16 «Основні засоби» [9] надають нам ідентичні визначення економічної сутності поняття «амортизація».

Амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

У зарубіжній практиці понад 50% амортизаційних відрахувань припадає на фінансування оновлення основних засобів, тобто амортизація є джерелом їх інвестування в основний капітал.

Що стосується вітчизняної практики, то можна сказати, що такий вид інвестування зустрічається набагато рідше. Причинами цього є не дуже популярне використання прискореної амортизації, а також великі строки корисного використання основних засобів, установлені законодавством.

Ліквідаційна вартість є важливим аспектом під час визначення вартості майна, що амортизується. У визначенні ліквідаційної вартості є істотні відмінності між МСБО та П(С)БО. Згідно з П(С)БО 7 [11], ліквідаційна вартість визначається як сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство або установа очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією). За МСБО 16 [9] ліквідаційна вартість визначається як попередньо оцінена сума, яку суб'єкт господарювання отримав би на поточний час від вибуття активу після вирахування всіх попередньо оцінених витрат на вибуття, якщо актив є застарілим і знаходиться в стані, очікуваному після закінчення строку його корисної експлуатації.

Отже, положення МСБО визначають ліквідаційну вартість як теперішню вартість грошових потоків від вибуття основних засобів, а в П(С)БО – їх майбутню вартість. Треба взяти до уваги той факт, що вартість і час використання основних засобів є значними, тому ефект від дисконтування очікуваних майбутніх вигід, ймовірно, буде істотним [10].

Згідно з МСБО, ліквідаційна вартість активу може збільшитися до суми, яка дорівнює або перевищує балансову вартість активу. Якщо ця умова зберігається, то амортизаційні відрахування активу будуть дорівнювати нулю, поки його ліквідаційна вартість не зменшиться в подальшому до суми, меншої балансової вартості активу [9].

Порядок початку та закінчення нарахування амортизації зображений на рис. 1.

На відміну від П(С)БО 7 «Основні засоби», згідно з яким у період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації, припиняється нарахування амортизації основного засобу, у МСБО 16 «Основні засоби», коли актив не використовують або коли він вибуває з активного використання, рекомендується продовжувати амортизувати такий актив, поки він не буде амортизований повною мірою [3].

У міжнародній практиці для визначення суми амортизації основних засобів, що надійшли і вибули протягом року, використовуються такі підходи [1]:

– амортизацію нараховують виходячи з фактичної кількості днів експлуатації об'єкта,

Рис. 1. Нарахування амортизації основних засобів відповідно до МСБО 16 та П(С)БО 7

Джерело: складено за матеріалами [9; 11]

при цьому для розрахунку місячної амортизації беруть 30 днів, а річної – 360 днів;

– амортизацію нараховують виходячи із заокругленої кількості повних місяців експлуатації; цей метод є дуже поширеним;

– нарахування амортизації починається з 1-го числа місяця, наступного за місяцем введення об'єкта в експлуатацію, а припиняється з 1-го числа місяця, наступного за місяцем вибуття;

– амортизація за рік налічується по основним засобам, які є в наявності на кінець року; даний підхід популярний у Великобританії.

Отже, можна побачити, що положення стандартів істотно відрізняються щодо визначення дати початку і припинення нарахування амортизації.

Відповідно до П(С)БО 7, нарахування амортизації починається з місяця, що настає за місяцем, в якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

В Україні на практиці часто зустрічаються випадки, коли основний засіб уже експлуатується, а амортизація на нього буде нараховуватися з наступного місяця, тобто нарахування амортизації закінчується в наступному місяці після вибуття активу.

Таким чином, можна сказати, що за вітчизняних вимог порушується принцип нарахування в бухгалтерському обліку, що призведе до різних витрат на амортизацію відповідно до норм обох стандартів [10].

За П(С)БО і МСБО передбачено нарахування амортизації за компонентами, якщо вартість окремої частини активу вважається суттєвою. Можна припустити, що й справді слід амортизувати різні компоненти об'єкта основних засобів окремо, адже основний засіб може складатися з частин, вартість і термін використання яких істотно відрізняється, наприклад будівля і ліфт, транспортний засіб та запасні частини, шини.

Метод та строк корисного використання амортизації суттєвої частини об'єкта основних засобів можуть бути такими ж, як метод та термін використання амортизації іншої значної частини цього ж об'єкта.

Під час визначення амортизаційних відрахувань такі частини можна об'єднувати в групу [9].

Особливої уваги потребує питання вибору оптимального методу амортизації, який має відповідати терміну експлуатації об'єкта, швидкості морального і фізичного зносу, інтенсивності використання [2].

Міжнародні стандарти включають у себе прямолінійний метод, метод одиниць продукції і метод зменшення залишку, проте в них немає вичерпної інформації стосовно методів, вони тільки відзначають, що вибраний метод має відображати схему отримання економічної вигоди.

МСБО 16 має такі вимоги до амортизації основних засобів [6]:

а) амортизована вартість має списуватися систематично протягом строку корисної експлуатації;

б) метод амортизації, що використовує підприємство, повинен відображати процес використання ним економічних вигід даним об'єктом;

в) амортизаційні відрахування за кожний період визнаються витратами, окрім тих випадків,

коли вони включаються до балансової вартості інших об'єктів основних засобів.

Окрім цього, у П(С)БО 7 зазначається, що вартість землі (земельних ділянок) не амортизується, а в МСБО 16 є положення про те, що в деяких випадках сама земля може мати обмежений термін корисної експлуатації, тоді її треба амортизувати методом, що відображає вигоди, які повинні бути отримані від неї [6].

Методи амортизації поділяються на рівномірні та прискорені. Рівномірну амортизацію розраховують пропорційно до вартості основних засобів і розподіляють рівномірно в розрахунку на весь передбачуваний термін їх експлуатації.

Прискорена амортизація – метод нарахування амортизації активів за нормами, що перевищують офіційно затверджені норми амортизаційних відрахувань. Її мета – створення фінансових умов для прискореного впровадження у виробництво нової техніки і технології [4].

Розкриття сутності та призначення методів представлено в табл. 1.

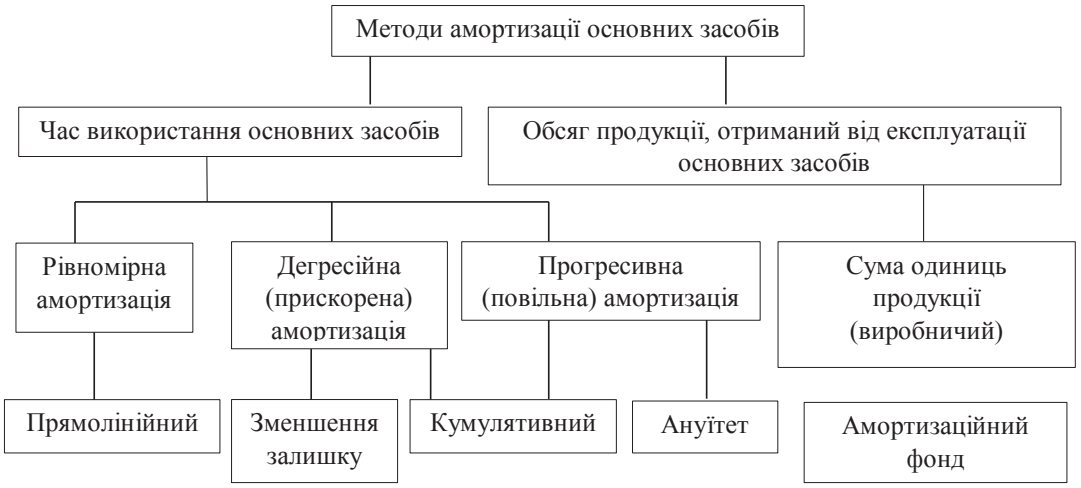

Рис. 2. Класифікація методів амортизації основних засобів у міжнародній практиці

Джерело: складено за матеріалами [1]

Таблиця 1

Розкриття змісту методів амортизації за МСБО 16

Метод	Зміст
Метод рівномірної амортизації	Рівномірна амортизація досягається переважно за допомогою методу прямолінійного списання. Під час використання цього методу вартість об'єкта основних засобів списується рівними частинами на проміжку всього періоду його експлуатації.
Методи дегресивної (прискореної) амортизації:	Під час використання прискореної амортизації в перші роки експлуатації основних засобів списується більша (основна) частина їхньої вартості. Прискорена амортизація означає щорічне зменшення суми амортизаційних відрахувань.
1) метод суми чисел років	Це результат додавання порядкових номерів тих років, на протязі яких функціонує об'єкт. Відповідно до цього методу, річна норма амортизації визначається як відношення строку служби, що залишився (на початок звітного періоду), до суми чисел років.
2) метод зниження залишку	Передбачає визначення суми амортизаційних відрахувань множенням балансової вартості об'єкта основних засобів на початок звітного періоду на постійну норму амортизації.
3) метод подвоєного зниження залишку	За цим методом як норма амортизації використовується подвійна ставка амортизаційних відрахувань, що розрахована методом прямолінійного списання.
Методи прогресивної (повільної) амортизації.	Методи прогресивної амортизації передбачають поступове збільшення суми амортизаційних відрахувань протягом строку експлуатації основних засобів. Ці методи зазвичай використовують тільки в окремих галузях, таких як комунальне господарство і підприємства, які здійснюють операції з нерухомістю. Особливістю цих методів є те, що на відміну від інших методів амортизації вони передбачають дисконтування майбутніх грошових надходжень від інвестицій в основні засоби з використанням складних відсотків.
1) метод амортизаційного фонду	Згідно із цим методом, одночасно з періодичним нарахуванням амортизації сума, що дорівнює величині амортизаційних відрахувань, вкладається в надійні цінні папери або депонується на окремому рахунку. Амортизаційний фонд формується за рахунок двох джерел: амортизаційних відрахувань і отриманого доходу у вигляді процентів від інвестицій або вкладів. У результаті цей метод забезпечує поступове накопичення грошових ресурсів, необхідних для заміни зношених об'єктів без відволікання поточних фінансових ресурсів.
2) метод ануїтету	Даний метод використовується для зменшення суми нарахованої амортизації за рахунок відсотків від вкладання вільних грошових потоків. При цьому перша сума внеску дорівнює первісній вартості об'єкта.
Метод одиниць продукції	Для окремих видів основних засобів нарахування амортизації відбувається на основі сумарного виробітку об'єкта за весь період його експлуатації у відповідних одиницях виміру.

Джерело: складено за матеріалами [1]

Методи, які використовуються в інших країнах, представлено в табл. 2.

У всіх країнах, що зазначені в таблиці, використовується лінійний (прямолінійний) метод амортизації основних засобів, який передбачає, що актив споживається рівномірно протягом усього періоду експлуатації. Даний метод найпростіший в обчисленні, а отже, є найбільш поширеним. У Португалії він узагалі є єдиним методом нарахування амортизації [2].

Метод зменшення залишку, що використовується в Росії та Польщі, передбачає, що використання активу призводить до його старіння, тож треба рівномірно переносити на вартість усіх вироблених товарів нараховану суму зносу. Підставою для розрахунку річних ставок є чиста вартість активу, яка щорічно після списання стає все менше. Суть даного методу збігається з українським методами зменшення залишкової вартості [2].

Природний метод передбачає розрахунок амортизації активу відповідно до його фактичного споживання. Зазначений метод ідеально підходить для машин і обладнання, для яких можна досить точно визначити обсяг робіт, які будуть використовуватися протягом усього терміну використання. Цей метод розраховується залежно від обсягу виконаної роботи.

Природний метод використовується в Україні як виробничий, у Росії – метод списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт) [2].

В Україні на відміну від інших країн використовується кумулятивний метод. Цей метод базується на розрахунку кумулятивного коефіцієнта діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання [2].

Виходячи із цього, можна сказати, що в Україні використовується найбільша кількість методів розрахунку амортизації, а найпопулярнішим, як і в більшості країн світу, є прямолінійний метод. Однак, з огляду на специфіку діяльності деяких українських підприємств, застосування даного методу не завжди є доцільним.

Варто зазначити, що підприємства мають право змінити метод амортизації основних засобів. Застосування нового методу розпочинається з наступного місяця після того, як вирішено зробити таку зміну.

Для обліку нарахованої амортизації у вітчизняній практиці, згідно з Інструкцією № 291 [5], використовується рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів». Він призначений для узагальнення інформації про нараховану амортизацію та індексацію зносу (накопиченої амортизації) необоротних матеріальних і нематеріальних активів, які підлягають амортизації. Субрахунки, а також їх призначення представлено в табл. 3.

Таблиця 2

Методи нарахування амортизації у різних країнах

Країна	Методи амортизації
Україна	1. Прямолінійний. 2. Зменшення залишкової вартості. 3. Прискореного зменшення залишкової вартості. 4. Кумулятивний. 5. Виробничий.
Росія	1. Лінійний. 2. Зменшення залишку. 3. Списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт).
Польща	1. Прямолінійний. 2. Зменшення залишку (дегресивний). 3. Природний. Амортизація нараховується за певною схемою з використанням термінів та коефіцієнтів для конкретних груп основних засобів.
Португалія	Використовується лише лінійний метод.
Франція	Використовується переважно прямолінійний метод, але ліквідаційна вартість при цьому не зазначається.
Німеччина	Не передбачено жодних конкретних методів, проте на практиці найчастіше застосовують прямолінійний метод та метод зменшення залишку.
Японія	Використовується метод зменшення вартості.
Данія	Використовується прямолінійний метод.
Чехія	Розрізняють амортизацію двох видів: податкову і бухгалтерську.
Швеція	Норми амортизаційних відрахувань для цілей оподаткування зазвичай збігаються з нормами бухгалтерської амортизації.
Швейцарія	Можна використовувати такі методи, як рівномірна амортизація і метод зменшення залишку.
Бельгія	Використовують лінійний метод нарахування амортизації, а також дегресивний та прогресивний методи.
Великобританія	Самі методи нарахування амортизації, визначення залишкової вартості активу та інші важливі моменти можуть бути змінені залежно від ситуації.
США	Використовується прискорений метод нарахування амортизації
Канада	Характерний особливий метод нарахування амортизації – метод системи меж.

Джерело: складено авторами за матеріалами [2; 8]

Таблиця 3

Характеристика рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»

Субрах.	Назва субрахунку	Характеристика
131	Знос основних засобів	Узагальнюється інформація про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунку 10 «Основні засоби».
132	Знос інших необоротних матеріальних активів	Узагальнюється інформація про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи».
133	Накопичена амортизація нематеріальних активів	Узагальнюється інформація про суму накопиченої амортизації нематеріальних активів.
134	Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	Узагальнюється інформація про суму амортизації, нарахованої на довгострокові біологічні активи, облік яких ведеться на субрахунках 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю» та 164 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю».
135	Знос інвестиційної нерухомості	Узагальнюється інформація про суму зносу інвестиційної нерухомості, облік якої ведеться на субрахунку 100 «Інвестиційна нерухомість» за первісною вартістю.

Джерело: складено авторами за матеріалами [5]

За кредитом рахунку 13 «Знос необоротних матеріальних активів» відображається нарахування амортизації та індексації зносу (накопиченої амортизації) необоротних активів, за дебетом – зменшення суми зносу (накопиченої амортизації) [5].

Аналітичний облік зносу (накопиченої амортизації) необоротних активів ведеться відповідно за видами основних засобів, інших матеріальних необоротних активів та нематеріальних активів [5].

Нарахування амортизації відображається оборотом за кредитом рахунку 13 в кореспонденції з рахунками обліку витрат.

Тому переважно бухгалтерські записи залежать від варіанта обліку витрат, що використовується на підприємстві: із застосуванням рахунків тільки класу 9 або з одночасним застосуванням рахунків класів 8 і 9.

Винятком можуть бути лише ті записи, які відображають нарахування амортизації вартості необоротних активів, які використовуються в інвестиційній діяльності або у зв'язку з надзвичайними подіями.

Ті підприємства, які в обліку витрат застосовують одночасно рахунки класів 8 і 9 для обліку операцій, що відносяться до інвестиційної діяльності або до надзвичайних подій, рахунки класу 8 не використовують, оскільки ці рахунки призначені тільки для обліку витрат операційної діяльності [7].

У міжнародній практиці для відображення в обліку нарахованої амортизації використовується окремий регулюючий рахунок, який називається «Накопичена амортизація основних засобів».

У таких країнах, як Бельгія та Німеччина, окремий рахунок для відображення нарахованої амортизації не використовується, тому облік амортизації ведеться на рахунку «Основні засоби» (субрахунок «Накопичена амортизація основних засобів»). За цим підходом залишок по рахунку «Основні засоби» відображує балансову (залишкову) вартість основних засобів [1].

Усі основні аспекти та принципи щодо нарахування та обліку амортизації повинні відображатися в обліковій політиці підприємства. Складники облікової політики щодо амортизації основних засобів:

– визнання об'єктів основних засобів активами;

– визначення первісної вартості основних засобів;

– визначення строків корисного використання;

– визначення ліквідаційної вартості;

– вибір методу нарахування амортизації;

– перегляд методу нарахування амортизації та терміну експлуатації.

Основні методичні аспекти нарахування амортизації основних засобів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку наведено в табл. 4.

Отже, у результаті порівняння встановлено як загальні, так і відмінні риси щодо надання інформації про амортизацію за П(С)БО і МСБО. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що неможливо відразу привести в дію міжнародний досвід на вітчизняний ринок. На це потрібен час.

Міжнародні стандарти фінансової звітності не прояснюють кожну процедуру та механізм фінансового обліку Першочерговим є надання експертних оцінок бухгалтера і його професійне судження.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасна система нарахування амортизації не є бездоганною. Нинішня проблема – дослідження й уведення загальної методології обліку амортизації на підприємстві.

Проблемою у визначенні амортизаційної суми є те, що неможливо точно вирахувати величину періодичної втрати активом частини, яка є складником її вартості відповідно до її віку і ступеня виснаження, тому неможливо обґрунтувати повною мірою об'єктивність систематичного перерахування частини витрат на

Таблиця 4

Порівняння методології щодо нарахування амортизації за П(С)БО та МСБО

Твердження	П(С)БО 7	МСБО 16
Визначення поняття	Збігається	
Можливість здійснення амортизації за компонентами	Передбачається	
Період, коди актив не використовують	Призупинення амортизації	Продовження амортизації
Кількість методів	5	3
Обов'язок переглядати метод амортизації	Переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання	Повинен переглядатися не рідше, ніж на кінець кожного фінансового року
Визначення ліквідаційної вартості	Майбутня вартість	Теперішня вартість грошових потоків
Початок нарахування	З наступного місяця після уведення їх в	Коли актив стає придатним для
амортизації	експлуатацію	використання
Припинення нарахування амортизації	Починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття	Згідно з правилами, на одну із двох дат, яка відбувається раніше
Перегляд строку корисної експлуатації активу	Переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигід від його використання	Слід переглядати принаймні на кінець кожного фінансового року

Джерело: складено авторами за матеріалами [9; 11]

придбання основних засобів на кінцевий продукт, а отже, погашення цих витрат у виручці від реалізації продукції.

Потрібно спрямувати свої пріоритети на міжнародні стандарти для уніфікації системи обліку в частині нарахування амортизації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала : учебное пособие. Киев : Ника Центр, 2005. 512 с.
2. Горбачова Л.В. Облік основних засобів: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса.* 2018. Т. 1. № 10. С. 153-157.
3. Долішня Т.І. Міжнародний досвід обліку основних засобів: порівняльний аспект. *Причорноморські економічні студії.* 2018. Вип. 28(2). С. 126-129.
4. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. Львів : Львівська політехніка, 2005. 714 с.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291. *База даних «Законодавство України».* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення: 01.10.2019).
6. Короленко В.О. Особливості обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2018. Т. 2. № 10. С. 183-187.
7. Любар О.О. Амортизація: економічна сутність, особливості нарахування та відображення в бухгалтерському обліку. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2017. № 4. С. 117-131.
8. Мазур А.М. Амортизаційна політика: теоретичні аспекти та роль у підвищенні ефективності діяльності суб'єктів підприємництва. *Приазовський економічний вісник.* 2017. Вип. 5(05). С. 294-298.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». *База даних «Законодавство України».* URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 01.10.2019).
10. Попова В.Д. Особливості нарахування амортизації та її вплив на відтворення основних засобів. *Молодий вчений*. 2018. № 10(1). С. 374-380.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. *База даних «Законодавство України»*. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00 (дата звернення: 01.10.2019).

REFERENCES:

1. Blank, I.A. (2005). *Upravlenie formirovaniem kapitala* [Management of capital formation]. Moscow: «NikaCenter». (in Russian).
2. Horbachova, L.V., & Ionin, Ye.Ye. (2018). Oblik osnovnykh zasobiv: vitchyznjanyj ta zarubizhnyj dosvid [Main assets accounting: domestic and foreign experience]. *Bulletin of Student Scientific Society of DonNU named after Vasyl Stus,* 10, 153-157.
3. Dolishna, T.I., & Medvid, I.B. (2018). Mizhnarodnyj dosvid obliku osnovnykh zasobiv: porivnjaljnyj aspek [International experience in accounting for fixed assets: a comparative aspect]. *Black Sea Economic Studies*, 28(2), 126-129.
4. Zahorodniy, A.H., & Voznyuk, H.L. (2005). *Finansovo-ekonomichnyj slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Publishing House of the National University «Lviv Polytechnic». (in Ukrainian).
5. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij [Instruction on the application of the Plan of Accounts of Assets, Capital, Commitments and Business Operations of Enterprises and Organizations]. *Database «Legislation of Ukraine»*. Available at: http://zakon.rada. gov.ua/laws/show/z0893-99.
6. Korolenko, V.O., & Hevlych, L.L. (2018). Osoblyvosti obliku osnovnykh zasobiv za nacionaljnymy ta mizhnarodnymy standartamy [Features of accounting for fixed assets according to national and international standards]. *Bulletin of Student Scientific Society of DonNU named after Vasyl Stus*, 10, 183-187.

7. Lyubar, O.O. (2017). *Amortyzacija: ekonomichna sutnistj, osoblyvosti narakhuvannja ta vidobrazhennja v bukhghaltersjkomu obliku* [Depreciation: the economic essence, peculiarities of accrual and reflection in accounting]. Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice, 4, 117-131. (in Ukrainian).
8. Mazur, A.M., & Mazur, M.M. (2017). Amortyzacijna polityka: teoretychni aspekty ta rolj u pidvyshhenni efektyvnosti dijaljnosti sub'jektiv pidpryjemnyctva [Amortization policy: theoretical aspects and role in improving the efficiency of business entities]. *Priazovsky Economic Bulletin*, 5(05), 294-298.
9. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 16 «Osnovni zasoby» [International Accounting Standard 16 «Fixed assets»]. *Database «Legislation of Ukraine»*. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
10. Popova, V.D., & Kyzyma, N.M. (2018). Osoblyvosti narakhuvannja amortyzaciji ta jiji vplyv na vidtvorennja osnovnykh zasobiv [Features of accrual of depreciation and its impact on thereproduction of fixed assets]. *Young Scientist*, 10(1), 374-380.
11. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 7 «Osnovni zasoby» [Principle (standard) of accounting 7 «Fixed assets»]. *Database «Legislation of Ukraine»*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.512:631.17:633.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-17

Бабич-Побережна А.А.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
головний науковий співробітник лабораторії
економічних досліджень та маркетингу
Інституту кормів та сільського господарства Поділля
Національної академії аграрних наук України

Компанієць В.О.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач лабораторії економіки
Державної установи Інститут зернових культур
Національної академії аграрних наук України

Кулик А.О.
головний фахівець лабораторії економіки
Державної установи Інститут зернових культур
Національної академії аграрних наук України

Babich-Poberezhna Alina
Doctor of Economic Sciences, Senior Research Fellow,
Chief Researcher, Laboratory for Economic Research and Marketing
Institute of Feed and Agriculture of Podillia
of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

Kompaniets Viktoriya
Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow,
Head of the Laboratory of Economics
SE Institute of Grain Crops of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

Kulik Alla
Chief Specialist of the Laboratory of Economics
SE Institute of Grain Crops of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ І ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

FORMATION OF PRODUCTION EXPENSES FOR CULTIVATION OF GRAIN CROPS AND GRAIN LEGUME WHEN USING TECHNOLOGIES WITH DIFFERENT LEVELS OF RESOURCES PROVISION

АНОТАЦІЯ

На основі результатів експериментальних досліджень Державної установи Інститут зернових культур Національної академії аграрних наук України та розроблених технологічних схем вирощування зернових і зернобобових культур розраховано нормативи і структуру витрат на виробництво зерна пшениці озимої, ячменю ярого та гороху для низького, задовільного, достатнього й високого рівнів ресурсного забезпечення технології. Розглянуто технологічні аспекти формування виробничих витрат та визначено собівартість і енергоємність однієї тонни зерна для кожного варіанту. Наукова розробка рекомендована для використання у виробничій, організаційній та управлінській діяльності аграрних підприємств та органів державного й регіонального управління АПК, зокрема під час упровадження інноваційних технологій та прогнозування перспектив розвитку зернової галузі загалом та у зоні Степу України зокрема.

Ключові слова: зернові і зернобобові культури, рівні ресурсного забезпечення технології, нормативи виробничих витрат, собівартість, енергоємність.

АННОТАЦИЯ

На основе результатов экспериментальных исследований Государственного учреждения Института зерновых культур Национальной академии аграрных наук Украины и разработанных технологических схем выращивания зерновых и зернобобовых культур рассчитаны нормативы и структура затрат на производство зерна пшеницы озимой, ячменя ярового и гороха для низкого, удовлетворительного, достаточного и высокого уровней ресурсного обеспечения технологии. Рассмотрены технологические аспекты формирования производственных затрат и определена себестоимость и энергоемкость одной тонны зерна для каждого варианта. Научная разработка

рекомендована для использования в производственной, организационной и управленческой деятельности аграрных предприятий и органов государственного и регионального управления АПК, в частности при внедрении инновационных технологий и прогнозировании перспектив развития зерновой отрасли в целом и в зоне Степи Украины в частности.

Ключевые слова: зерновые и зернобобовые культуры, уровни ресурсного обеспечения технологии, нормативы производственных затрат, себестоимость, энергоемкость.

ANNOTATION

Grain production is one of the factors of providing sustainable development of the country's economy. The total political and socio-economic crisis had a negative impact on the development of the grain branch. It caused degradation of the level of financial, technological, material and technical support of the industry, and deceleration of the paces of innovations transfer. In modern conditions, an important lever to increase the competitiveness of grain production is the introduction of a complex of innovative measures of agro-technological and organizational-economic nature, as well as the optimization of production expenses in the process of implementation of technical and technological innovations based on their reasonable forecasting, planning and rationing. Possibility of obtaining a positive result in carrying out these scientific researches is conditioned by the presence of high scientific potential of the SE Institute of Grain Crops of NAAS in the context of conducting experimental researches on development of agro-ecological complex of increasing the cereals productivity based on the latest achievements in selection and resource-adaptive models of technologies, including energy saving technologies. On the basis of the experimental experience of SE Institute of Grain Crops of NAAS, the technological schemes of grain crops and grain legume cultivation for different levels of resource provision have been developed. Technological maps of cultivation were composed. The norms and structure of labor, monetary, material and energy expenses for grain production of winter wheat, spring barley and pea in cases of low, satisfactory, sufficient and high levels of technology saturation by resources are calculated. The cost and energy capacity of one ton of grain for each variant are determined. The technological aspects of expenses formation by items are analyzed. The elaborated norms are recommended for using in the management of agricultural enterprises and in activity of organs of state and regional management of agro-industrial complex, in particular when implementing innovative technologies and forecasting the perspective of the grain production development.

Key words: grain crops and grain legume, levels of resource provision of technology, norms of production expenses, cost, energy consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах глобалізації економічних відносин, прогнозованих змін клімату, соціально-економічної нестабільності в країні, росту конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках зерна, стримування темпів трансферу інновацій актуальним є проведення економічних досліджень щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності зернової галузі, зниження собівартості продукції за умови достатнього рівня її якості, виведення галузі на вищий рівень функціонування за рахунок впровадження техніко-технологічних інновацій та оптимізації процесу формування виробничих витрат. Важливим важелем управління процесом формування виробничих витрат, особливо під час упровадження новітніх технологій (або окремих прогресивних агротехнологічних заходів), є їх обґрунтована оцінка, зокрема на етапах прогнозування, планування та нормування, з метою подальшого аналізу й контролю собівартості продукції, що й стало предметом цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у дослідження ефективності застосування інноваційних технологій виробництва зернових культур в зоні Степу України зробили вчені ДУ ІЗК НААН: А.Д. Гирка, Л.Ф. Демішев, Є.М. Лебідь, А.Г. Мусатов, В.Г. Нестерець, І.А. Пабат, Г.Р. Пікуш, М.М. Солодушко, А.В. Черенков, М.С. Шевченко та ін. Науково-методичні питання управління виробничими витратами, а також технологічні аспекти їх формування в галузі рослинництва досліджували низка вчених, таких як В.І. Дробот [1], М.В. Душко [2], М.П. Кононенко [1], Г.Є. Мазнєв, Д.І. Мазоренко [3], В.С. Рибка [4], П.Т. Саблук [5], О.М. Шпичак та ін. Методичні та прикладні питання визначення сукупних витрат енергії та рівня біоенергетичної ефективності в рослинництві розробляли такі дослідники, як Є.І. Базаров [6], О.К. Медведовський [7], Ю.О. Тараріко [8] та ін. Проте в контексті розвитку ринку аграрних інновацій, удосконалення техніко-технологічних характеристик процесу вирощування зернових та зернобобових культур, а також потреби підвищення ефективності та конкурентоспроможності зерновиробництва, виникла необхідність у поглибленні досліджень, що стосуються оптимізації виробничих витрат під час використання інноваційних розробок за умов різного фінансового забезпечення агроформувань зони Степу України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування нормативів витрат на вирощування зернових і зернобобових культур (пшениці озимої, ячменю ярого та гороху) залежно від рівня ресурсного забезпечення технологій, доцільних для застосування в організаційно-господарській та управлінській діяльності аграрних формувань зони Степу України.

Обґрунтування нормативів виробничих витрат на вирощування зернових культур за різними технологічними схемами здійснювалося на основі складених технологічних карт вирощування, а також із застосуванням діючих методичних рекомендацій [1-2; 4-8].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Розрахунки проведені на основі вивчення експериментального досвіду ДУ ІЗК НААН та розроблених технологічних схем для чотирьох рівнів ресурсного насичення: високого, достатнього, задовільного і низького. Градація рівнів ресурсного забезпечення технологій була здійснена з урахуванням попереднього досвіду наукових розробок П.Т. Саблука, Г.Є. Мазнєва та Д.І. Мазоренка [3].

Так, високий рівень ресурсного забезпечення передбачає підбір сучасних машинно-

тракторних агрегатів, застосування повних систем удобрення та комплексного захисту рослин. Достатній рівень ґрунтується на укомплектованості МТП вітчизняною технікою, яка здатна виконувати всі необхідні технологічні операції за традиційними технологіями вирощування, застосуванні раціональних систем удобрення та захисту рослин. Задовільний рівень ресурсного забезпечення характеризується наявністю в складі МТП техніки вітчизняного виробництва зі значною часткою застарілих машин та механізмів, застосування неповних систем удобрення та захисту рослин. Технології вирощування зернових культур за низького рівня ресурсного забезпечення передбачають укомплектованість МТП застарілою вітчизняною технікою та використання мінімальних доз добрив та засобів захисту рослин.

Нормативні витрати мають забезпечувати отримання запланованого рівня врожайності залежно від ступеня ресурсного насичення технології. Так, для отримання вищого рівня врожайності зростають дози внесення добрив (відповідно до науково обґрунтованих норм внесення). Зі збільшенням рівня продуктивності гектару зростає потреба в праці, коштах та енергії на стадії збирання та доробки продукції. Нижче наведено нормативи виробничих витрат під час вирощування пшениці озимої після різних попередників, ячменю ярого і гороху (табл. 1-4), а також зведені показники ефективності вирощування зернових культур залежно від рівня ресурсного забезпечення технології (табл. 5).

Розрахункові нормативні дані свідчать про залежність віддачі гектару землі від обсягу затрачених ресурсів. Аналіз витрат за статтями показав, що збільшення грошово-матеріальних та енергетичних витрат на насіння вищих репродукцій, нарощування доз внесених добрив за раціонального співвідношення елементів живлення, застосування ефективних заходів із захисту рослин паралельно з оптимізацією строків та удосконаленням способів проведення агротехнічних заходів (у тому числі на основі використання прогресивної техніки) супроводжується зростанням урожайності вирощуваних культур, підвищенням якості зернової продукції та зниженням собівартості її виробництва. Так, вирощування пшениці озимої по чистому пару за низького рівня ресурсного забезпечення для виробництва 2,5 т/га зерна потребує 6511 грн/га грошово-матеріальних і 8435 МДж/га енергетичних витрат, тоді як високий рівень передбачає їх нарощування

Таблиця 1

Нормативи витрат на виробництво зерна пшениці озимої залежно від рівня ресурсного забезпечення технології станом на 01.08.2019 р. (попередник – чистий пар)

Елементи витрат	Рівні ресурсного забезпечення технології							
	низький		задовільний		достатній		високий	
	урожайність, т/га							
	2,5		3,9		6,2		8,3	
	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %
Прямі затрати праці, люд.-год.	5,46	х	5,63	х	4,35	х	3,84	х
Витрати на оплату праці, грн	277,39	4,26	321,68	3,44	258,09	2,13	231,88	1,55
Єдиний соціальний внесок, грн	61,03	0,94	70,77	0,76	56,78	0,47	51,01	0,34
Насіння, кг	200	х	200	х	200	х	200	х
грн	441,84	6,79	845,92	9,04	1007,55	8,31	1250,00	8,37
Паливо та мастильні матеріали, л	57,27	х	63,19	х	65,06	х	63,04	х
грн	1554,94	23,88	1715,47	18,34	1766,46	14,57	1711,62	11,46
Мінеральні добрива, кг д.р. NPK	–	–	55	х	120	х	170	х
грн	–	–	1424,08	15,22	3188,75	26,30	4469,05	29,93
Засоби захисту рослин, грн	676,68	10,39	743,32	7,95	1013,54	8,36	1154,51	7,73
Роботи та послуги, грн	186,56	2,87	284,07	3,04	452,36	3,73	600,55	4,02
Витрати на ремонт необоротних активів, грн	612,03	9,40	741,51	7,93	779,36	6,43	1117,86	7,49
Амортизація, грн	883,79	13,57	1081,45	11,56	1135,80	9,37	1596,92	10,69
Інші витрати на утримання основних засобів, грн	3,71	0,06	3,05	0,03	2,09	0,02	2,31	0,02
Інші матеріальні витрати, грн	337,23	5,18	530,40	5,67	751,74	6,20	933,88	6,25
Плата за оренду земельних ділянок або часток (паїв), грн	975,78	14,99	975,78	10,43	975,78	8,05	975,78	6,53
Єдиний податок, грн	309,00	4,75	309,00	3,30	309,00	2,55	309,00	2,07
Інші загальновиробничі витрати, грн	190,71	2,93	307,49	3,29	426,25	3,52	529,44	3,55
Виробничі витрати – всього, грн	6511	100,00	9354	100,00	12124	100,00	14934	100,00

Таблиця 2

Нормативи витрат на виробництво зерна пшениці озимої залежно від рівня ресурсного забезпечення технології станом на 01.08.2019 р. (непарові попередники)

Елементи витрат	Рівні ресурсного забезпечення технології							
	низький		задовільний		достатній		високий	
	урожайність, т/га							
	1,8		3,0		4,2		5,5	
	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %
Прямі затрати праці, люд.-год.	3,49	х	3,50	х	2,76	х	2,36	х
Витрати на оплату праці, грн	189,64	2,65	190,07	2,03	152,66	1,35	141,21	1,03
Єдиний соціальний внесок, грн	41,72	0,58	41,82	0,45	33,58	0,30	31,07	0,23
Насіння, кг	230	х	230	х	230	х	230	х
грн	508,12	7,11	972,81	10,39	1158,68	10,26	1437,50	10,52
Паливо та мастильні матеріали, л	33,28	х	36,18	х	37,31	х	31,16	х
грн	903,59	12,64	982,14	10,49	1013,03	8,97	845,97	6,19
Мінеральні добрива, кг д.р. NPK	45	х	90	х	130	х	170	х
грн	1396,46	19,53	2588,60	27,65	3406,14	30,16	4651,17	34,04
Засоби захисту рослин, грн	693,27	9,69	760,98	8,13	1034,74	9,16	1175,71	8,61
Роботи та послуги, грн	140,05	1,96	222,20	2,37	617,36	5,47	796,68	5,83
Витрати на ремонт необоротних активів, грн	565,15	7,90	585,78	6,26	604,17	5,35	785,90	5,75
Амортизація, грн	809,62	11,32	875,86	9,36	897,93	7,95	1173,70	8,59
Інші витрати на утримання основних засобів, грн	3,26	0,05	2,38	0,03	1,56	0,01	1,89	0,01
Інші матеріальні витрати, грн	393,31	5,50	537,40	5,74	686,32	6,08	842,96	6,17
Плата за оренду земельних ділянок або часток (паїв), грн	975,78	13,65	975,78	10,42	975,78	8,64	975,78	7,14
Єдиний податок, грн	309,00	4,32	309,00	3,30	309,00	2,74	309,00	2,26
Інші загальновиробничі витрати, грн	222,06	3,11	317,34	3,39	401,10	3,55	493,35	3,61
Виробничі витрати – всього, грн	7151	100,00	9362	100,00	11292	100,00	13662	100,00

відповідно до 14934 грн/га і 19481 МДж/га, тобто в 2,29 і 2,31 разу. При цьому передбачається підвищення продуктивності пшениці озимої з 2,5 т/га до 8,3 т/га, тобто в 3,32 разу, що дасть змогу досягти здешевлення виробництва одиниці продукції з 2604 грн/т до 1799 грн/т (на 30,9%) та її енергоємності – з 3374 МДж/т до 2347 МДж/т (на 30,4%).

Аналогічна тенденція спостерігається і під час вирощування пшениці озимої після непарових попередників. Так, збільшення виробничих витрат на низькому рівні ресурсного забезпечення з 7151 грн/га до 13662 грн/га в 1,91 разу окупається плановим зростанням врожайності з 1,8 т/га до 5,5 т/га та забезпечує зниження собівартості 1 т зерна з 3973 грн до 2484 грн (на 37,5%), а її енергоємності – з 5636 МДж на 41,3% до рівня 3307 МДж.

Така сама залежність встановлена щодо нормативних розрахунків і для вирощування ячменю ярого та гороху. Диференціація рівнів ресурсного забезпечення супроводжується очікуваним зростанням рівня врожайності культур: під час вирощування ячменю ярого збільшення виробничих витрат з 4962 грн/га (на низькому рівні) до 10311 грн/га (на високому рівні), тобто в 2,08 разу, планова врожайність зростає з 1,6 т/га до 4,0 т/га (в 2,5 разу); аналогічне підвищення витрат на виробництво гороху з 5935 грн/га до 12232 грн/га (в 2,06 разу) супроводжується збільшенням його виробництва з гектару посіву з 1,0 т/га до 3,5 т/га. Результатом фактора інтенсифікації виробництва є здешевлення одиниці виробленої продукції та її енергоємності: для зерна ячменю ярого – відповідно з 3101 грн/т до 2578 грн/т (на 16,9%) і з 4471 МДж/т до 3077 МДж/т (на 31,2%), а гороху – відповідно з 5935 грн/т до 3495 грн/т (на 41,1%) і з 8692 МДж/т до 4247 МДж/т (в 2,05 разу).

Зазначимо, що за невисоких темпів скорочення собівартості вирощеного зерна реалізація продукції вищої якості за більшими цінами надає можливості для отримання додаткових обсягів прибутку.

Як свідчать нормативні розрахункові дані, використання продуктивніших технічних засобів, незважаючи на порівняне підвищення обсягу виконуваних операцій, в кінцевому підсумку приводить до скорочення трудових витрат на гектар посіву. Під час складання технологічних схем було також передбачено застосування більш економних з погляду витрат палива агрегатів та способів обробітку ґрунту, що зумовить зменшення

Таблиця 3

Нормативи витрат на виробництво зерна ячменю ярого залежно від рівня ресурсного забезпечення технології станом на 01.08.2019 р.

Елементи витрат	Рівні ресурсного забезпечення технології							
	низький		задовільний		достатній		високий	
	урожайність, т/га							
	1,6		2,5		3,3		4,0	
	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %
Прямі затрати праці, люд.-год.	3,60	х	3,46	х	3,06	х	2,72	х
Витрати на оплату праці, грн	202,74	4,09	224,02	3,24	178,61	2,05	168,99	1,64
Єдиний соціальний внесок, грн	44,60	0,90	49,28	0,71	39,29	0,45	37,18	0,36
Насіння, кг	220	х	220	х	220	х	220	х
грн	480,77	9,69	844,74	12,23	1087,38	12,49	1694,00	16,43
Паливо та мастильні матеріали, л	37,94	х	40,26	х	40,83	х	34,99	х
грн	1030,14	20,76	1093,11	15,83	1108,50	12,73	950,08	9,21
Мінеральні добрива, кг д.р. NPK	–	–	40	х	75	х	95	х
грн	–	–	1140,72	16,52	1935,01	22,23	2607,53	25,29
Засоби захисту рослин, грн	165,24	3,33	165,24	2,39	620,27	7,12	749,98	7,27
Роботи та послуги, грн	125,75	2,53	188,79	2,73	250,65	2,88	302,41	2,93
Витрати на ремонт необоротних активів, грн	519,62	10,47	551,12	7,98	579,16	6,65	648,45	6,29
Амортизація, грн	767,16	15,46	808,28	11,70	859,54	9,87	961,77	9,33
Інші витрати на утримання основних засобів, грн	3,27	0,07	2,35	0,03	1,50	0,02	1,53	0,01
Інші матеріальні витрати, грн	209,13	4,21	341,46	4,94	471,30	5,41	546,62	5,30
Плата за оренду земельних ділянок або часток (паїв), грн	975,78	19,67	975,78	14,13	975,78	11,21	975,78	9,46
Єдиний податок, грн	309,00	6,23	309,00	4,47	309,00	3,55	309,00	3,00
Інші загальновиробничі витрати, грн	128,61	2,59	212,97	3,08	290,02	3,33	358,01	3,47
Виробничі витрати – всього, грн	4962	100,00	6907	100,00	8706	100,00	10311	100,00

або ж незначне збільшення витрат ПММ на гектар посіву паралельно з істотними темпами нарощування ресурсного забезпечення технології.

За показниками питомих витрат на утримання основних засобів та їх відтворення за низького і задовільного рівня ресурсного забезпечення встановлено низьку ефективність застосування застарілої низькопродуктивної техніки вітчизняного виробництва порівняної з достатнім рівнем.

Застосування високопродуктивної і порівняно недорогої техніки вітчизняного виробництва на достатньому рівні ресурсного забезпечення виглядає досить привабливим варіантом щодо економіки – отримані оптимальні значення витрат на ремонт, зберігання технічних засобів та їх амортизацію.

Нормативні розрахунки, проведені для високого рівня ресурсного забезпечення, де технологічні схеми вирощування зернових культур значною мірою базуються на використанні високопродуктивної техніки імпортного виробництва, показали істотне зростання питомих витрат, пов'язаних з утриманням та амортизацією цих технічних засобів через високу вартість їх придбання. Так, за нормативного рівня річного завантаження цієї техніки (особливо – зернозбиральної) навіть показники їхньої високої продуктивності не здатні забезпечити здешевлення витрат на експлуатацію та відновлення в розрахунку на гектар посіву.

Розрахунки свідчать, що збільшення нормативних витрат праці, коштів та антропогенної енергії на вирощування ранніх зернових і зернобобових культур як загалом, так і за статтями, які визначають рівень інтенсивності технології, окупаються за рахунок підвищення віддачі одного гектару посіву.

Найбільший потенціал врожайності та найнижчий рівень енергоємності й собівартості зерна забезпечують технології з елементами інтенсифікації, однак ці фактори мають використовуватися раціонально, наприклад, збільшення обсягів внесення мінеральних добрив має обмежуватися гранично допустимим рівнем, в межах якого внесення добрив забезпечує технологічний, енергетичний та економічний ефект, а застосування засобів захисту рослин має проводитися з урахуванням порогу шкодочинності патогенних організмів. У цьому відношенні ефективним заходом є запровадження методів точного землеробства.

З позицій екологічного імперативу актуальним стає застосування ресурсозберігаючих технологій з елементами біологізації, на основі

Таблиця 4

Нормативи витрат на виробництво зерна гороху залежно від рівня ресурсного забезпечення технології станом на 01.08.2019 р.

Елементи витрат	Рівні ресурсного забезпечення технології							
	низький		задовільний		достатній		високий	
	урожайність, т/га							
	1,0		1,8		2,7		3,5	
	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %	витрати на 1 га	структура, %
Прямі затрати праці, люд.-год.	3,34	х	3,45	х	3,08	х	2,81	х
Витрати на оплату праці, грн	176,47	2,97	194,61	2,48	177,29	1,72	165,73	1,35
Єдиний соціальний внесок, грн	38,82	0,65	42,81	0,55	39,00	0,38	36,46	0,30
Насіння, кг	300	х	300	х	300	х	300	х
грн	1645,62	27,73	1645,62	21,00	2118,30	20,54	2118,30	17,32
Паливо та мастильні матеріали, л	35,20	х	35,98	х	38,70	х	40,88	х
грн	955,53	16,10	976,84	12,47	1050,68	10,19	1109,78	9,07
Мінеральні добрива, кг д.р. NPK	–	–	45	х	80	х	105	х
грн	–	–	1206,69	15,40	2281,44	22,13	3389,95	27,71
Засоби захисту рослин, грн	51,25	0,86	306,35	3,91	778,84	7,55	1180,48	9,65
Роботи та послуги, грн	89,27	1,50	149,69	1,91	215,49	2,09	278,08	2,27
Витрати на ремонт необоротних активів, грн	535,19	9,02	578,94	7,39	600,37	5,82	625,42	5,11
Амортизація, грн	795,28	13,40	846,75	10,81	884,81	8,58	916,84	7,50
Інші витрати на утримання основних засобів, грн	3,21	0,05	2,22	0,03	2,14	0,02	2,04	0,02
Інші матеріальні витрати, грн	184,97	3,12	345,82	4,41	514,53	4,99	678,79	5,55
Плата за оренду земельних ділянок або часток (паїв), грн	975,78	16,44	975,78	12,45	975,78	9,46	975,78	7,98
Єдиний податок, грн	309,00	5,21	309,00	3,94	309,00	3,00	309,00	2,53
Інші загальновиробничі витрати, грн	174,77	2,94	255,19	3,26	363,18	3,52	445,31	3,64
Виробничі витрати – всього, грн	5935	100,00	7836	100,00	10311	100,00	12232	100,00

Таблиця 5

Економічна та енергетична ефективність вирощування зернових і зернобобових культур залежно від рівня ресурсного забезпечення

Показники	Пшениця озима		Ячмінь ярий	Горох
	по чорному пару	після непарових попередників		
Низький рівень ресурсного забезпечення				
Урожайність, т з 1 га	2,5	1,8	1,6	1,0
Собівартість1 т зерна, грн	2604	3973	3101	5935
Енергоємність 1 т зерна, МДж	3374	5636	4471	8692
Коефіцієнт енергетичної ефективності	4,88	2,92	3,68	2,04
Задовільний рівень ресурсного забезпечення				
Урожайність, т з 1 га	3,9	3,0	2,5	1,8
Собівартість1 т зерна, грн	2398	3121	2763	4354
Енергоємність 1 т зерна, МДж	3081	4360	3718	6048
Коефіцієнт енергетичної ефективності	5,34	3,77	4,43	2,92
Достатній рівень ресурсного забезпечення				
Урожайність, т з 1 га	6,2	4,2	3,3	2,7
Собівартість1 т зерна, грн	1955	2689	2638	3819
Енергоємність 1 т зерна, МДж	2579	3698	3506	4851
Коефіцієнт енергетичної ефективності	6,38	4,45	4,69	3,65
Високий рівень ресурсного забезпечення				
Урожайність, т з 1 га	8,3	5,5	4,0	3,5
Собівартість1 т зерна, грн	1799	2484	2578	3495
Енергоємність 1 т зерна, МДж	2347	3307	3077	4247
Коефіцієнт енергетичної ефективності	7,01	4,98	5,35	4,17

мінімізації обробітку ґрунту. Екологічна безпечність виробничої діяльності та отриманої продукції є визначальним критерієм, який неодмінно має враховуватися під час розроблення та впровадження інноваційних технологій виробництва.

Висновки з цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямі. На основі багаторічних даних експериментальних досліджень ДУ ІЗК НААН встановлено, що найкращими умовами для реалізації врожайного потенціалу ранніх зернових і зернобобових культур і мінімізації трудових, грошово-матеріальних та енергетичних витрат в розрахунку на одиницю продукції є застосування технологій виробництва з високим рівнем їх ресурсного забезпечення. Практика та нормативні розрахунки, здійснені для альтернативних технологічних схем, підтверджують залежність врожайності, собівартості та енергоємності зерна ранніх зернових і зернобобових культур від статей витрат, які визначають рівень інтенсивності виробництва.

Розроблені нормативи виробничих витрат та собівартості в галузевому масштабі є орієнтиром для визначення цін реалізації на зернову продукцію, а також базою для обґрунтування умов сталого й ефективного розвитку агроформувань степової зони та загалом зернового господарства України.

Вдосконалення інноваційних технологій виробництва зерна, техніко-технологічного оснащення галузі та фінансового стану агроформувань, трансферу енерго- та ресурсозберігаючих технологій сприятимуть збільшенню ефективності зернового виробництва та стануть основою для продовження авторських економічних досліджень з обґрунтування актуальних нормативних витрат для альтернативних технологій виробництва зернової продукції.

Ця наукова розробка є доцільною для використання у виробничій діяльності та планово-економічній роботі агроформувань степової зони України під час упровадження науково обґрунтованих технологій виробництва, для органів державного та регіонального управління АПК, зокрема під час визначення перспектив розвитку зернової галузі. Вона є важливим інформаційним ресурсом для збільшення обсягів виробництва зерна та підвищення його якості, зростання ефективності, прибутковості та конкурентоспроможності діяльності господарств та зернової галузі країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний довідник аграрника / В.І. Дробот та ін. ; за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. Київ : Преса України, 2003. С. 294-309.
2. Душко М.В. Агроекономічне обґрунтування концепцій технологій вирощування сільськогосподарських культур. *Економіка АПК*. 2007. № 4. С. 39-45.
3. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. Київ : ННЦ ІАЕ, 2008. 720 с.
4. Науково-практичний довідник по обґрунтуванню поелементних нормативів трудових, грошово-матеріальних та енергетичних витрат на виробництво зернових культур / А.В. Черенков та ін.; за ред. А.В. Черенкова, В.С. Рибки. Дніпропетровськ : Нова ідеологія, 2014. 180 с.
5. Нормативна собівартість та ціни на сільськогосподарську продукцію. *Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика)* / За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2008. Т. 2. С. 8-38.
6. Базаров Е.И. и др. Методика биоэнергетической оценки технологий производства продукции растениеводства / под общей ред. Е.И. Базарова, Е.В. Глинки. Москва : Всесоюзная академия сельскохозяйственных наук, 1983. 45 с.
7. Медведовський О.К., Іваненко П.І. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві. Київ : Урожай, 1988. 208 с.
8. Тараріко Ю.О. Енергетична оцінка систем землеробства і технологій вирощування сільськогосподарських культур: Методичні рекомендації. Київ: Нора-прінт. 2001. 60 с.

REFERENCES:

1. Drobot, V.I., Zub, H.I., Kononenko, M.P. et al. (2003) *Ekonomichnyj dovidnyk ahrarnyka* [Economic directory of agrarian]. Kyiv: Presa Ukrainy, pp. 294-309.
2. Dushko M.V. (2007) *Ahroekonomichne obgruntuvannia kontseptsii tekhnolohii vyroshchuvannia silskohospodarskykh kultur* [Agro-economic substantiation of concepts of technologies of crops cultivation]. *Ekonomika APK*, vol. 4, pp. 39-45.
3. Sabluk P.T., Mazorenko D.I., Mazniev H.Ye. (2008) *Tekhnolohii vyroshchuvannia zernovykh i tekhnichnykh kultur v umovakh Lisostepu Ukrainy* [Technologies for growing cereals and industrial crops in the Forest-Steppe conditions of Ukraine]. Kyiv: NNTs IAE. (in Ukrainian).
4. Cherenkov, A.V., Ribka, V.S., Kulyk, A.O. et al. (2014) *Naukovo-praktychnyj dovidnyk po obgruntuvanniu poelementnykh normatyviv trudovykh, hroshovo-material'nykh ta enerhetychnykh vytrat na vyrobnytstvo zernovykh kul'tur* [Scientific and practical directory on grounding of unit norms of labour, money-material and energy expenses for grain crops production]. Dnipropetrovs'k: Nova ideolohiia. (in Ukrainian).
5. Sabluk, P.T., Mel'nyk, Yu.F., Zubets', M.V, Mesel'-Veseliak, V.Ya. et al. (2008) *Normatyvna sobivartist' ta tsiny na sil's'kohospodars'ku produktsiiu* [Normative cost and prices for agricultural products]. *Tsinoutvorennia ta normatyvni vytraty v sil's'komu hospodarstvi (teoriia, metodolohiia, praktyka)* [Pricing and normative expenses in agriculture (theory, methodology, practice)], vol. 2. Kyiv: NNTs IAE, pp. 8-38.
6. Bazarov E.I., Glinka E.V. et al. (1983) *Metodika bioenergeticheskoj ocenki tehnologij proizvodstva produkcii rastenievodstva* [Methods of bioenergy estimation of plant growing production technologies]. Moscow: Vsesoyuznaya akademiya selskohozyajstvennyh nauk. (in Russian).
7. Medvedovskyi O.K., Ivanenko P.I. (1988) *Enerhetychnyi analiz intensyvnykh tekhnolohii v silskohospodarskomu vyrobnytstvi* [Energy analysis of intensive technologies in agricultural production]. Kyiv: Urozhai. (in Ukrainian).
8. Tarariko Yu.O. (2001) *Enerhetychna otsinka system zemlerobstva i tekhnolohii vyroshchuvannia silskohospodarskykh kultur : Metodychni rekomendatsii* [Energy estimation of husbandry systems and technologies of crops cultivation: Methodical recommendations]. Kyiv: Nora-print. (in Ukrainian).

УДК 338.48:65.018
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-18

Бедрадіна Г.К.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

Bedradina Ganna
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economic University

МЕТОДИКА SERVICE QUALITY В ОЦІНЮВАННІ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

SERVICE QUALITY METHODOLOGY IN ASSESSING OF HOTEL SERVICES QUALITY

АНОТАЦІЯ

Проблема якості продукції та послуг в усьому світі розглядається як найбільш важлива, оскільки вона визначає престиж країни на світовому ринку, її науково-технічний потенціал і ступінь розвитку економіки. Якість обслуговування – це комплексна категорія, один із найважливіших показників ефективності функціонування готельних підприємств, об'єкт аналізу, планування й управління. Головним складником усієї системи якісного обслуговування є якість готельних послуг У статті розглянуто науково-теоретичні та практичні аспекти оцінювання якості послуг на підприємствах готельного господарства за методикою SERVICE QUALITY. Дослідження проведено на прикладі готелю Frederic Koklen (м. Одеса) та доведено, що застосування запропонованих методів дає можливість менеджменту готельного підприємства використовувати сучасні інструменти оцінювання якості наданих послуг та формування стратегії підвищення якості готельного продукту в умовах конкуренції на туристичному ринку. Рекомендовано сформувати заходи щодо підвищення якості менеджменту, рівня задоволеності клієнтів.

Ключові слова: якість послуг, методика SERVICE QUALITY, підприємства готельного господарства, готельна послуга, інтегральний показник якості обслуговування, індекс якості.

АННОТАЦИЯ

Проблема качества продукции и услуг во все мире рассматривается как одна из наиболее важных, поскольку именно уровень качества продукции и предоставляемых услуг определяет престиж страны на мировом рынке, ее научно-технический потенциал и, соответственно, степень развития экономики в целом. В статье рассмотрены научно-теоретические и практические аспекты оценки качества услуг на предприятиях гостиничного хозяйства на основе методики SERVICE QUALITY. Исследование было проведено на примере гостиницы Frederic Koklen (г. Одесса). Сделан вывод о том, что применение предложенной методики дает возможность менеджменту гостиничного предприятия использовать современные инструменты оценки качества предоставляемых услуг и сформировать стратегию повышения качества гостиничного продукта в условиях конкуренции на туристическом рынке. Рекомендовано разработать мероприятия по повышению качества менеджмента и уровня удовлетворенности потребителей.

Ключевые слова: качество услуг, методика SERVICE QUALITY, предприятия гостиничного хозяйства, гостиничная услуга, интегральный показатель качества обслуживания, индекс качества.

ANNOTATION

The realities of today testify that the quality of products and services has become extremely important in the hospitality industry. Along with the pricing policy and range of services offered, quality is an important category that in the complex influence consumer satisfaction. The rapid development of the hotel business in Ukraine and the intensification of competition in it caused the necessity of continuous improvement of the quality of services. Scientific, theoretical and practical aspects of estimation of quality of services in the hotel industry are considered in the article. While estimating the quality of services the SERVICE QUALITY method was used on the example of the Frederik Koklen Hotel (Odesa). The SERVICE QUALITY technique was proposed by well-known scientists to measure the quality of customer service but as we consider the estimator of the quality of services is not fully adapted and the proposed after research measures are not fully developed. A questionnaire with 22 evaluation indicators of service quality at the studied enterprise was proposed in the article. Guests were asked to fill out questionnaires and 100 respondents participated in the survey. For the further research the Likert scale was used, on its basis the Quality Score for hotel quests and the Customer Satisfaction Scale were developed. The data grouped in the tables made it possible to calculate the average satisfaction level and satisfaction index of the hotel guests. The final stage of the study of the quality of guest service is the comparison of the actual assessment of guest service with their expectations. Negative values indicate that the level of expectations exceeds the level of perception. Finally, perception is above expectations Positive and Zero values of quality factors are considered successful result. Analysis of the obtained results gives us the opportunity to draw conclusions on indicators which more or less affect the level of quality of services at the hotel enterprise in general and prove the feasibility of certain management decisions, also to propose measures for improving the quality of service at the hotel enterprises.

Key words: quality of service, valuation methods, hotel industry, hotel service, integrated index, quality index.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток готельного бізнесу та загострення конкурентної боротьби в ньому викликало потребу в постійному вдосконаленні якості послуг. Для підприємств готельного господарства ця проблема є особливо актуальною. По-перше, якість обслуговування в готелі зазвичай є вирішальною у формуванні лояльності серед клієнтів, що, у свою чергу, напряму впливає на прибуток. По-друге, надання послуг вищої якості є одним із пріоритетних напрямів формування стратегічних переваг, а отже, й конкурентоздатності готельного підприємства. При цьому надані готелем послуги повинні не лише задовольняти

мінімальні потреби споживачів, а навіть передбачувати та перевершувати їхні очікування. Таким чином, якість послуг на підприємствах готельного господарства є актуальною темою сьогодення і потребує детального розкриття її теоретичного та практичного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми якості послуг підприємств готельного бізнесу піднімалися та висвітлювалися в багатьох наукових працях відомих дослідників. Як свідчить аналіз наукової літератури, більшість дослідників пропонують для виміру якості обслуговування споживачів туристичних послуг модель SERVQUAL. Аналізу цієї методики були присвячені роботи таких іноземних науковців, як Fick G.R., Brent Ritchie J.R., Lewis R.C., Saleh F., Ryan C., Cliff A., які в своїх дослідженнях спиралися на авторську методику SERVQUAL Pazasuraman A., Zeithaml V., Berry L. [1-5]. A. Akbaba провів дослідження щодо оцінювання якості послуг готелів Туреччини, що надають послуги бізнес-мандрівникам [6]. Результати досліджень також підтвердили дієвість концепції SERVQUAL, але, на його думку, для виміру якості обслуговування, потрібно доповнити п'ятимірну структуру методики SERVQUAL такими компонентами оцінювання, як «зручність», «гарантія», «матеріальна цінність», «достатність послуг», «розуміння та турбота».

Вітчизняні науковці, такі як О.В. Бурса, С.С. Галасюк, С.Г. Нездоймінов [7-9], приділяють увагу саме питанням щодо удосконалення якості сервісу у сфері готельного господарства, проте, віддаючи належне науковій значущості праць зазначених науковців, необхідно звернути увагу на те, що багато питань щодо механізму імплементації результатів досліджень з оцінювання якості послуг є не досить розробленими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Метою статті є дослідження сучасних підходів до оцінювання якості обслуговування за методикою SERVQUAL та визначення інтегрального показника індексу якості послуг готельного підприємства для подальшого формування стратегії якості послуг готельних підприємств, підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення поглибленого аналізу якості послуг готельних підприємств за методикою SERVQUAL (SERV від англ. service – сервіс і QUAL від англ. Quality – якість), яка була розроблена видатними вченими А. Парасураманом, В. Зейтхамль та Л. Беррі [5, с. 42-44], було вибрано готель Frederic Koklen у місті Одеса [10]. Ця методика дає уявлення про очікування клієнтів щодо процесу взаємодії з компанією, яка надає послуги і дає можливість виділити головні для клієнта параметри оцінки якості обслуговування. Таким чином, застосування цього методу дає можливість визначити фактичний рівень якості обслуговування, що є за своєю суттю різницею між очікуваннями та сприйняттям послуг споживачами. Так, у класичній моделі SERVQUAL, призначеній для опису якості послуг і змін сервісу, використовують п'ять основних стимулів (відчутність, надійність, чуйність, впевненість та емпатія) і 22 атрибути, які являють собою опис параметрів послуги, що згруповані відповідно до показників вимірювання та використовуються в анкеті опитування споживачів [3, с. 325-330]. Алгоритм застосування методу SERVQUAL полягає у послідовному проведенні таких етапів, як:

1) розроблення анкети, яка містить 22 питання щодо якості обслуговування на підприємстві;

2) проведення опитування клієнтів шляхом анкетування для визначення їхніх очікувань та сприйняття якості послуг, а також визначення значущості кожного критерію за допомогою запропонованої шкали оцінки;

3) розрахунок різниці між показником сприйняття та очікування за кожним критерієм;

4) визначення середньої різниці в кожному з 5 вимірів якості шляхом знаходження їхнього середнього арифметичного;

5) знаходження середнього значення показника SERVQUAL, вираженого у вигляді суми показників, розрахованих у попередньому кроці, поділеної на 5. Цей показник є незваженою мірою якості обслуговування. Для знаходження зваженої оцінки необхідно помножити усі середні різниці в кожному з 5 вимірів на їхні вагові коефіцієнти значущості та просумувати отримані результати [11, с. 36-44].

Оцінку рівня якості обслуговування у готелі Frederic Koklen за методом SERVQUAL було здійснено на основі власно розробленої анкети. Ця анкета містить 22 критерії якості обслуговування, які було запропоновано 100 гостям готелю для встановлення значущості кожного критерію, а також для визначення їхніх очікувань та сприйняття надаваних їм послуг [12, с. 203-207]. Спочатку відвідувачі готелю повинні були оцінити вагу (значущість) кожного з 22 показників якості з використанням 5-бальної шкали Лайкерта, наведеної у вигляді таблиці 1. Кожний бал від 1 до 5 є відповідним певній якісній оцінці.

Таблиця 1

Шкала оцінки значущості показників якості обслуговування для гостей готелю

Якісна оцінка	Кількісна оцінка
Неважливо	1
Мало важливо	2
Байдуже	3
Важливо	4
Дуже важливо	5

Після цього респондентам пропонувалось оцінити їхні очікування та фактичне сприйняття якості надаваних їм послуг. Для зручності анкетованих було введено 5-бальну шкалу оцінку, де 1 бал свідчить про те, що цей критерій

взагалі не представлений у готелі або представлений жахливо, а 5 – визначає найвищу ступінь задоволеності.

Таким чином, отриманий нами зворотний зв'язок від гостей готелю дав змогу далі провести дослідження рівня задоволеності споживачів та оцінити якість обслуговування.

Насамперед для проведення аналізу рівня якості обслуговування необхідно було знайти середні показники ваги (значущості) встановлених критеріїв якості в абсолютному та відносному значенні. Для цього потрібно було просумувати встановлені респондентами оцінки, які визначали вагу кожного показника якості, і розділити на кількість опитуваних гостей, тобто на 100.

На наступному етапі було здійснено дослідження рівня задоволеності споживачів готельних послуг. Для проведення цього аналізу і розрахунку індексу задоволеності споживачів було введено ще одну шкалу, яка наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Шкала оцінки задоволеності клієнтів якістю обслуговування

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, бали	Оцінка з використанням індексів
Погано	1	0
Незадовільно	2	25
Задовільно	3	50
Добре	4	75
Відмінно	5	100

Під час підсумування результатів опитування окремо підраховувалася кількість респондентів, які поставили оцінки 5, 4, 3, 2, 1. Результати їх опитування надані в таблиці 3, графі 4-8.

Після цього, було розраховано середнє значення рівня задоволеності гостей ($\overline{LS}$) за кожним критерієм якості.

$$\overline{LS} = \frac{\sum_{i=1}^{5}(ni \times i)}{n} \quad (1),$$

де n – кількість респондентів,

i – оцінка за 5-бальною шкалою.

Наприклад, середня оцінка задоволеності клієнтів оснащеністю готелю сучасним обладнанням становила 4,15. Цей показник отримано таким чином: загальна сума балів всіх 100 опитаних поділена на 100, тобто

$$\overline{LS} = \frac{40 \times 5 + 35 \times 4 + 25 \times 3 + 0 \times 2 + 0}{100} = 4{,}15.$$

Результати розрахунку цього показника наведені в графі 10 таблиці 3.

Аналізуючи дані таблиці, можна дійти висновку, що найбільш задоволеними гості готелю Frederic Koklen залишилися від інтер'єру готелю (середня оцінка – 4,84), а також високо оцінили ввічливість і привітність персоналу (4,79) та надійність репутації готельного підприємства (4,76).

Найгірший стан справ спостерігається за 4-м критерієм якості, середня оцінка якого становила 3,46. Це свідчить про те, що гості готелю низько оцінюють інформативність та привабливість буклетів, веб-сайту та інших інформаційних матеріалів готелю.

Також не надто високо гості готелю оцінили 6-й показник. Середня серед 100 опитуваних оцінка становила 3,69, що свідчить про наявність помилок та огріхів в обслуговуванні. Варто також відзначити, що 38 гостей готелю Frederic Koklen вважають, що працівники готелю розуміють їхні специфічні потреби лише частково, й оцінили цей показник якості як «задовільно». Ще 8 гостей залишилися незадоволеними і виставили лише 2 бали за цим критерієм. У результаті середня оцінка за цим показником становила лише 3,7, тому керівництву готелю слід обов'язково звернути на це увагу.

На наступному етапі аналізу рівня задоволеності гостей готелю Frederic Koklen необхідно розрахувати індекс задоволеності (*SI*). Для цього необхідно скористатися вже не 5-бальною, а 100-бальною шкалою. Відповідність між цими двома шкалами було наведено у таблиці 4. Індекс задоволеності споживачів готельних послуг слід розраховувати як суму усіх оцінок за 100-бальною шкалою, поділеною на 100.

$$SI = \frac{\sum_{j=1}^{100}(j \times nj)}{100} \quad (2),$$

де j – оцінка за 100-бальною шкалою,

n – кількість респондентів.

Наприклад, індекс задоволеності гостей готелю за показником оснащеності готелю сучасним обладнанням буде розрахований таким чином:

$$SI = \frac{100 \times 40 + 75 \times 35 + 50 \times 25 + 25 \times 0 \times 0}{100} = 78{,}75.$$

Порівнювання індексів задоволеності клієнтів і середнього значення задоволеності свідчить про те, що обидва показники надають дослідникам зіставні оцінки. Так, наприклад, середні значення задоволеності споживачів щодо зовнішнього вигляду персоналу і відповідності готелю встановленій категорії становлять відповідно 4,31 та 4,56, а індекси задоволеності за цими показниками становлять 82,75 та 89,0. Тобто і перший, і другий показники однаковою мірою об'єктивно відображають рівень задоволеності клієнтів цієї фірми. Отже, можна з успіхом користуватися будь-яким із розглянутих способів.

Проаналізувавши дані таблиці 3, можна дійти висновку, що для гостей готелю є дуже важливим, аби у готелі розуміли їхні специфічні потреби та враховували їхні інтереси як свої власні, тому вага цих показників становить 4,7 балу. Однак при цьому оцінки задоволеності за цими категоріями є доволі низькими та становлять 3,70 і 3,99 відповідно. Найбільш високо респонденти оцінили інтер'єр готелю (4,84 балу), хоча

Таблиця 3

Аналіз задоволеності клієнтів рівнем обслуговування в готелі Frederic Koklen

Показники якості обслуговування	Вага показника		Оцінка якості					Загальна сума	Середнє значення задоволеності	Індекс задоволеності клієнтів
	бали	%	5	4	3	2	1			
1. Готель оснащений сучасним обладнанням	4,9	5,5	40	35	25	0	0	100	4,15	78,75
2. Інтер'єр готелю виглядає привабливо	3,8	4,3	87	10	3	0	0	100	4,84	96,0
3. Зовнішній вигляд працівників готелю охайний	3,7	4,2	41	49	10	0	0	100	4,31	82,75
4. Інформаційні матеріали готелю привабливі та інформативні	3,6	4,1	17	28	39	16	0	100	3,46	61,5
5. Готель відповідає встановленій категорії	4,6	5,2	63	30	7	0	0	100	4,56	89,0
6. Відсутність помилок і огріхів в обслуговуванні	4,2	4,7	23	33	36	6	2	100	3,67	67,25
7. Готель надає послуги своєчасно	3,6	4,0	39	35	25	1	0	100	4,12	78,0
8. Готель надає послуги у повному обсязі	4,3	4,8	44	41	13	2	0	100	4,27	81,75
9. Надійна репутація готелю	3,8	4,3	80	16	4	0	0	100	4,76	94,0
10. Персонал швидко реагує на прохання клієнтів	4,1	4,6	29	58	11	2	0	100	4,14	78,5
11. Персонал володіє достатнім знанням, щоб відповісти на питання гостя	4,2	4,7	27	37	32	4	0	100	3,87	71,75
12. Персонал готелю дисциплінований та компетентний	4	4,5	41	36	22	1	0	100	4,17	79,25
13. Персонал готелю надає послуги оперативно	3,5	3,9	38	39	21	2	0	100	4,13	78,25
14. Атмосфера довіри та взаєморозуміння між клієнтами і персоналом	3,9	4,4	35	42	20	3	0	100	4,09	77,25
15. Персонал ввічливий та привітний	3,8	4,3	81	17	2	0	0	100	4,79	94,75
16. Персонал готелю завжди готовий допомогти гостю	4,1	4,6	53	40	5	2	0	100	4,44	86,0
17. Присутнє відчуття надійності та безпеки під час проживання	4,7	5,3	49	43	8	0	0	100	4,41	85,25
18. Готель здійснює індивідуальний підхід до кожного гостя	4,8	5,4	33	43	22	2	0	100	4,07	76,75
19. Готель враховує інтереси гостей як свої власні	4,7	5,3	31	40	26	3	0	100	3,99	74,75
20. Працівники готелю розуміють специфічні потреби своїх гостей	4,7	5,3	22	34	36	8	0	100	3,7	67,5
21. Зручний час роботи усіх служб готелю	2,8	3,1	40	31	25	4	0	100	4,07	76,75
22. Працівники готелю особисто беруть участь у вирішенні проблем клієнтів	3,1	3,5	23	37	36	4	0	100	3,79	69,75
ВСЬОГО	88,9	100	936	774	428	60	2	2200	91,8	1745,5

Джерело: складено автором

коефіцієнт значущості цього критерію якості було визначено як середній (3,8).

Після проведеного аналізу задоволеності гостей готелю необхідно також здійснити дослідження їхніх очікувань. Це дасть змогу виявити те, чого так бажають гості і чого так бракує підприємству. Також цей аналіз дасть змогу вжити необхідних заходів та спрямувати усі сили готелю на уникнення огріхів в обслуговуванні і підвищити рівень задоволеності клієнтів. Проведений аналіз очікувань щодо обслуговування в готелі Frederic Koklen наведено у таблиці 4.

Як свідчать дані таблиці 4, загалом очікування більшості респондентів майже за кожним критерієм якості були оцінені 3, 4 та 5 балами. Найвищу оцінку очікувань серед гостей отримали такі показники якості обслуговування, як інтер'єр, доброзичливість та привітність персоналу, а також його безпосередня участь у вирішенні проблем клієнтів.

Варто відмітити, що очікування лише 7 зі 100 опитаних гостей було оцінено 2 балами. Це говорить про те, що ці гості не сподівалися відчути атмосфери довіри та взаєморозуміння між клієнтами і персоналом готелю, а також вважали його невідповідним встановленій категорії.

Загалом така ситуація свідчить, що більшість гостей готелю очікують отримати послуги високої якості. На це вказує загальна оцінка очікувань клієнтів, яка становить 93,88 із 100 можливих. Крім того, це також підтверджується тим, що середні оцінки очікувань практично за кожним показником якості варіюються від 4,03 до 4,81, тому керівництву та персоналу готелю необхідно докладати усіх можливих зусиль для підтвердження вираженої йому довіри.

Завершальним етапом дослідження якості обслуговування у готелі Frederic Koklen є зіставлення фактичного оцінювання обслуговування гостями з їхніми очікуваннями, яке наведено у таблиці 5.

Важливо відзначити, що результати дослідження якості за допомогою методики SERVQUAL слід інтерпретувати таким чином. Нульове значення будь-якого з коефіцієнтів

Таблиця 4

Аналіз очікувань гостей готелю FredericKoklen щодо якості обслуговування

Показники якості обслуговування	Очікуваний результат					Загальна сума	Середня оцінка очікувань
	5	4	3	2	1		
1. Готель оснащений сучасним обладнанням	33	45	22	0	0	100	4,11
2. Інтер'єр готелю виглядає привабливо	84	13	3	0	0	100	4,81
3. Зовнішній вигляд працівників готелю охайний	44	43	13	0	0	100	4,31
4. Інформаційні матеріали готелю (буклети, веб-сайт) виглядають привабливо та інформативно	38	41	21	0	0	100	4,17
5. Готель відповідає встановленій категорії	21	23	51	5	0	100	3,6
6. Відсутність помилок і огріхів в обслуговуванні	42	33	25	0	0	100	4,17
7. Готель надає послуги своєчасно	35	44	21	0	0	100	4,14
8. Готель надає послуги у повному обсязі	41	46	13	0	0	100	4,28
9. Надійна репутація готелю	40	35	25	0	0	100	4,15
10. Персонал швидко реагує на прохання клієнтів	49	43	8	0	0	100	4,41
11. Персонал готелю володіє достатнім знанням, щоб відповісти на питання гостя	46	41	13	0	0	100	4,33
12. Персонал готелю дисциплінований та компетентний	47	49	4	0	0	100	4,43
13. Персонал готелю надає послуги оперативно	35	44	21	0	0	100	4,14
14. Атмосфера довіри та взаєморозуміння між клієнтами і персоналом готелю	33	43	22	2	0	100	4,07
15. Персонал ввічливий та привітний	63	30	7	0	0	100	4,56
16. Персонал готелю завжди готовий допомогти гостю	55	42	3	0	0	100	4,52
17. Присутнє відчуття надійності та безпеки під час проживання	47	44	9	0	0	100	4,38
18. Готель здійснює індивідуальний підхід та персональну увагу до кожного гостя	60	32	8	0	0	100	4,52
19. Готель враховує інтереси гостей як свої власні	39	36	25	0	0	100	4,14
20. Працівники готелю розуміють специфічні потреби своїх гостей	24	55	21	0	0	100	4,03
21. Зручний час роботи усіх служб готелю	30	45	25	0	0	100	4,05
22. Працівники готелю особисто беруть участь у вирішенні проблем клієнтів	63	30	7	0	0	100	4,56
ВСЬОГО	969	857	367	7	0	2200	93,88

Джерело: складено автором

якості означає збіг рівня очікування якості і рівня сприйняття якості за цим критерієм. Негативні значення вказують на те, що рівень очікувань перевищує рівень сприйняття. Нарешті, позитивні значення вказують на те, що сприйняття якості вище рівня очікувань. Успішним результатом вважаються позитивні і нульові значення коефіцієнтів якості. Задовільним результатом вважаються негативні коефіцієнти якості, які максимально наближаються до нульового значення. Незадовільним результатом вважаються негативні коефіцієнти якості, що віддаляються від нульового значення.

Таким чином, у результаті проведеного розрахунку показник SERVQUAL становив 2,08. Також було розраховано зважену оцінку якості з урахуванням ваги кожного критерію якості. Цей показник становить 0,086. Від'ємне значення цих показників свідчить про те, що очікування гостей були дещо більшими, ніж їхнє фактичне сприйняття якості обслуговування у готелі Frederic Koklen. Дані таблиці 5 свідчать, що такий показник, як «відповідність готелю встановленій категорії», перевершив очікування гостей на 0,96. Це пояснюється тим, що, незважаючи на те, що готель має категорію «одна зірка», він має усі необхідні умови для комфортного розміщення та надає досить якісні послуги. Також вище порівняно з очікуваннями респонденти відмітили показник надійності репутації готелю. Крім цього, показник ввічливості та привітності персоналу також перевершив очікування гостей готелю, що у результаті відобразилося у досить високій оцінці цього критерію (4,79 замість очікуваних 4,56). Однак варто також наголосити на основних причинах набуття загального результату від'ємного значення. Так, найбільше відхилення становило 0,77, що свідчить про те, що працівники готелю не беруть участі у вирішенні проблем клієнтів тією мірою, якої останні потребують. Досить низько порівняно з очікуванням респонденти оцінили показник привабливості та інформативності буклетів, веб-сайту та інших матеріалів готелю, що у результаті привело до розбігу у 0,71.

Однак варто визначити основні чинники набуття загального результату від'ємного значення. Так, найбільше відхилення становило 0,77, що свідчить про те, що працівники готелю не беруть участі у вирішенні проблем клієнтів тією мірою, якої останні потребують. Досить низько порівняно з очікуваннями респонденти оцінили показник привабливості та інформативності буклетів, веб-сайту та інших матеріалів готелю,

Таблиця 5

Оцінка якості обслуговування в готелі Frederic Koklen на основі методу SERVQUAL

Показник якості	Середня оцінка за сприйняттям	Середня оцінка за очікуванням	Різниця між сприйняттям і очікуванням	Вага	Середньозважена оцінка якості
1. Готель оснащений сучасним обладнанням	4,15	4,11	0,04	0,055	0,002
2. Інтер'єр готелю виглядає привабливо	4,84	4,81	0,03	0,044	0,001
3. Зовнішній вигляд працівників готелю охайний	4,31	4,31	0	0,042	0,000
4. Інформаційні матеріали готелю (буклети, веб-сайт) виглядають привабливо та інформативно	3,46	4,17	-0,71	0,039	-0,028
5. Готель відповідає встановленій категорії	4,56	3,6	0,96	0,052	0,050
6. Відсутність помилок і огріхів в обслуговуванні	3,67	4,17	-0,5	0,047	-0,024
7. Готель надає послуги своєчасно	4,12	4,14	-0,02	0,040	-0,001
8. Готель надає послуги у повному обсязі	4,27	4,28	-0,01	0,048	0,000
9. Надійна репутація готелю	4,76	4,15	0,61	0,043	0,026
10. Персонал швидко реагує на прохання клієнтів	4,14	4,41	-0,27	0,046	-0,012
11. Персонал готелю володіє достатнім знанням, щоб відповісти на питання гостя	3,87	4,33	-0,46	0,047	-0,022
12. Персонал готелю дисциплінований та компетентний	4,17	4,43	-0,26	0,045	-0,012
13. Персонал готелю надає послуги оперативно	4,13	4,14	-0,01	0,039	0,000
14. Атмосфера довіри та взаєморозуміння між клієнтами і персоналом готелю	4,09	4,07	0,02	0,044	0,001
15. Персонал ввічливий та привітний	4,79	4,56	0,23	0,043	0,010
16. Персонал готелю завжди готовий допомогти гостю	4,44	4,52	-0,08	0,046	-0,004
17. Присутнє відчуття надійності та безпеки під час проживання	4,41	4,38	0,03	0,053	0,002
18. Готель здійснює індивідуальний підхід та персональну увагу до кожного гостя	4,07	4,52	-0,45	0,054	-0,024
19. Готель враховує інтереси гостей як свої власні	3,99	4,14	-0,15	0,053	-0,008
20. Працівники готелю розуміють специфічні потреби своїх гостей	3,7	4,03	-0,33	0,053	-0,017
21. Зручний час роботи усіх служб готелю	4,07	4,05	0,02	0,031	0,001
22. Працівники готелю особисто беруть участь у вирішенні проблем клієнтів	3,79	4,56	-0,77	0,035	-0,027
ВСЬОГО	91,8	93,88	-2,08	1	-0,086

Джерело: складено автором

що у результаті привело до розбігу у 0,71. Крім того, варто звернути увагу на те, що, на думку гостей готелю, персонал володіє недостатніми знаннями, аби відповісти на різні питання, що виникають у гостей. Тому їхні очікування перевищили фактичну оцінку за сприйняттям на 0,46, що є досить суттєвим.

Таким чином, виявлено негативні чинники, які впливають на задоволеність споживачів послугами готелю Frederic Koklen, що потребує розроблення заходів із підвищення якості готельного продукту.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснене дослідження якості обслуговування у готелі Frederic Koklen за методикою SERVQUAL дозволило простежити різницю між очікуваннями та фактично наданою оцінкою гостей, на основі попередньо розробленої анкети. У результаті обробки анкет 100 респондентів і проведених відповідних розрахунків було отримано від'ємне значення показника якості SERVQUAL, що свідчить про те, що загалом очікування гостей були дещо більшими, ніж їхнє сприйняття фактичної якості обслуговування у готелі. Запропонована методика оцінювання якості обслуговування дала змогу визначити чинники, які спричинили зниження загального рівня якості надання послуг. Серед них варто відзначити: недостатню привабливість та інформативність буклетів, вебсайту та інших інформаційних матеріалів; наявність значної кількості помилок і огріхів під час обслуговування; недостатність знань персоналу для повних і вичерпних відповідей на питання гостей; проблему сприйняття готелем інтересів гостей як своїх власних; нерозуміння працівниками готелю специфічних потреб клієнтів; недостатню участь працівників готелю у вирішенні проблем гостей. Керівництву готельного підприємства рекомендовано сформувати заходи із підвищення якості менеджменту, рівня задоволеності клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fick G.R., Brent Ritchie J.R. Measuring service quality in the travel and tourism industry. *Journal of Travel Research*. 1991. Vol. 30. № 2, Pp. 2-9.
2. Lewis R.C. The measurement of gaps in the quality of hotels services. *International Journal of Hospitality Management.* 1987. Vol. 6. Pp. 38-88.

3. Saleh F., Ryan C. Analysing service quality in the hospitality industry using the SERVQUAL model. *The Service Industries Journal*. 1991. Vol. 11, №. 3. Pp. 324-343.
4. Ryan C., Cliff A. Do travel agencies measure up to customer expectation An empirical investigation of travel agencies' service quality As measured by SERVQUAL. *Journal of Travel and Tourism Marketing.* 1997. Vol. 62. Pp. 1-32.
5. Pazasuraman A., Zeithaml V., Berry L. A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of Marketing*. 1985. Vol. 49. Pp. 41-50.
6. Akbaba, A. Measuring service quality in the hotel industry: A study in a business hotel in Turkey. *International journal of hospitality management.* 2006. Vol. 25. № 2. Pp. 170-192.
7. Бурса О.В. Сучасні моделі управління якістю та особливості їх застосування в готельному господарстві. Квалілогія книги. 2008. № 2. С. 17-21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kk_2008_2_5 (дата звернення: 20.09.2019).
8. Галасюк С.С. Конкурентні позиції підприємств готельного господарства Одеського регіону. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., Одеса, 18-19 вересня 2014 р. Одеса : Атлант, 2014. С. 8-10.
9. Нездойминов С.Г., Бурдияк А.В. Роль персонала в обеспечении качества гостиничных услуг. *Економіка, управління, фінанси: теорія і практика* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., Вінниця, 9-10 жовтня 2015 р. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. С. 31-34.
10. Офіційний сайт бутік-готелю «Frederic Koklen» [Електронний ресурс]: https://www.koklenhotel.com/ua/statti/pro-gotel/gotel-z-istorieyu (дата звернення: 15.09.2019).
11. Grönroos Christian. A Service Quality Model and its Marketing Implications. *European Journal of Marketing*. Vol. 18 Issue: 4, 1984 p. 36-44. URL: https://doi.org/10.1108/EUM0000000004784 (дата звернення: 20.09.2019).
12. Бедрадіна Г.К. Шляхи вдосконалення системи якості обслуговування в готельному бізнесі на прикладі готеля "Континенталь" м. Одеса. *Ефективне управління економікою: інформаційні технології, маркетинг, бізнес* : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф., Черкаси: Черкаський державний технологічний університет, 2015. С. 203-207.

REFERENCES:

1. Fick G.R., Brent Ritchie J.R. Measuring service quality in the travel and tourism industry. Journal of Travel Research. 1991. Vol. 30(2). Pp. 2-9.
2. Lewis R.C. The measurement of gaps in the quality of hotels services. International Journal of Hospitality Management. 1987. Vol. 6. Pp. 38-88.
3. Saleh F., Ryan C. Analysing service quality in the hospitality industry using the SERVQUAL model. The Service Industries Journal. 1991. Vol. 11(3). Pp. 324-343.
4. Ryan C., Cliff A. Do travel agencies measure up to customer expectation An empirical investigation of travel agencies service quality As measured by SERVQUAL. Journal of Travel and Tourism Marketing. 1997. Vol. 62. Pp. 1-32.
5. Pazasuraman A., Zeithaml V., Berry L. A conceptual model of service quality and its implications for future research. Journal of Marketing. 1985. Vol. 49. Pp. 41-50.
6. Akbaba, A. Measuring service quality in the hotel industry: A study in a business hotel in Turkey. International journal of hospitality management. 2006. Vol. 25(2). Pp. 170-192.
7. Bursa O.V. (2008) Suchasni modeli upravlinnia yakistiu ta osoblyvosti yikh zastosuvannia v hotelnomu hospodarstvi [Modern models of quality management and features of their application in the hotel industry]. *Kvalilohiia knyhy* [Qualiology of the book] (electronic journal), no. 2, pp. 17-21. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kk_2008_2_5 (accessed 20 September 2019).
8. Halasiuk S.S. (2014) Konkurentni pozytsii pidpryiemstv hotelnoho hospodarstva Odeskoho rehionu [Competitive positions of the enterprises of the hotel industry of Odessa region]. Proceedings of the *Ekonomika pidpryiemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky: materialy III mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Odesa, September 18-19, 2014)*. Odesa: Atlant, pp. 8-10.
9. Nezdoimynov S.H., Burdyiak A.V. (2015) Rol personala v obespechenyy kachestva hostynychnыkh usluh [The role of staff in ensuring the quality of hotel services]. Proceedings of the *Ekonomika, upravlinnia, finansy: teoriia i praktyka: materialy III mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Vinnytsia, October 9-10, 2015)*, Kherson: «Helvetyka», pp. 31-34.
10. Official site of «Frederic Koklen» Boutique Hotel. Available at: https://www.koklenhotel.com/ua/statti/pro-gotel/gotel-z-istorieyu (accessed 20 September 2019).
11. Grönroos Christian. A Service Quality Model and its Marketing Implications. European Journal of Marketing. Vol. 18 Issue: 4, 1984 p. 36-44. Available at: https://doi.org/10.1108/EUM0000000004784 (accessed 20 September 2019).
12. Bedradina H.K. (2015) Shliakhy vdoskonalennia systemy yakosti obsluhovuvannia v hotelnomu biznesi na prykladi hotelia "Kontynental" m. Odesa [Ways to improve the quality of service system in the hotel business on the example of the Continental Hotel in Odessa]. Proceedings of the *Efektyvne upravlinnia ekonomikoiu: informatsiini tekhnolohii, marketynh, biznes : materialy VIII mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Cherkasy, 2015)*, Cherkasy: Cherkasy State Technological University, pp. 203-207.

УДК 631.15/16:005.336.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-19

Березіна Л.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Полтавської державної аграрної академії

Баган Н.В.
аспірант,
аспірант кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Полтавської державної аграрної академії

Потяженко О.М.
студентка магістратури
Полтавської державної аграрної академії

Berezina Liudmyla
Doctor of Economic Sciences, Professor
Professor of the Department of Economics and International Economic Relations
Poltava State Agrarian Academy

Bahan Nadiia
PhD Student
PhD Student in the Department of Economics and International Economic Relations
Poltava State Agrarian Academy

Potyazhenko Oxyana
Master Student
Poltava State Agrarian Academy

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

PROSPECTIVE AREAS OF MANAGING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається питання сутності управління ефективністю діяльності підприємства. Досліджуються основні напрями управління ефективністю діяльності. Здійснюється порівняння ефективності та результативності управління ефективністю діяльності підприємства. Шляхом розмежування цих понять виокремлюємо два види управління ефективністю діяльності підприємства: ефективне керівництво та результативне керівництво. У сучасних умовах розвитку все більше поширення і застосування мають новітні концепції управління, що зумовлено значущістю використання підприємством нововведень з метою забезпечення конкурентоспроможності на сучасному динамічному ринку. Саме тому у статті аналізуються новітні концепції управління ефективністю діяльності підприємства, здійснюється їх порівняння, визначаються основні переваги та недоліки.

Ключові слова: ефективність, управління, підприємство, управління ефективністю, концепції управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается вопрос о сущности управления эффективностью деятельности предприятия. Исследуются основные направления управления эффективностью деятельности. Осуществляется сравнение эффективности и результативности управления эффективностью деятельности предприятия. Путем разграничения этих понятий выделяем два вида управления эффективностью деятельности предприятия: эффективное управление и результативное руководство. В современных условиях развития все большее распространение и применение получают новые концепции управления, что обусловлено значимостью использования предприятием нововведений с целью обеспечения конкурентоспособности на современном динамичном рынке. Именно поэтому в статье анализируются новейшие концепции управления эффективностью деятельности предприятия, осуществляется их сравнение, определяются основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: эффективность, управление, предприятие, управление эффективностью, концепции управления.

ANNOTATION

The article deals with the essence of managing the efficiency of the enterprise. The basic directions of management of efficiency of activity are investigated: management of execution of the plan of production by assortment; quality of products; resources; development of production; revenues, expenses and financial results; economic risks; financial condition; business activity; competitiveness of the enterprise. It's made the comparison of the efficiency and effectiveness of managing the efficiency of the enterprise. By differentiating these concepts, we distinguish two types of enterprise performance management: effective leadership (ensuring innovative development and strategic success) and effective leadership (achieving short-term goals). In modern conditions of development, newer concepts of management are becoming more widespread and applied, due to the importance of using innovations by the enterprise in order to ensure competitiveness in the modern dynamic market. The most promising are: Business Performance Management (BPM) and Balanced Scorecard (BSC). The BSC concept is forward-looking, that is, focused on improving the enterprise's ability to evaluate further development opportunities by grouping a variety of factors that affect its goals and has two main approaches: quality-oriented; related to defining the objectives of the enterprise, focused only on the strengths of each employee and the enterprise as a whole. The Balanced Scorecard (BSC) concept is an integral part of the enterprise management system and its core.

BSC is a system of strategic management of an enterprise based on the measurement and evaluation of its effectiveness by a set of indicators, selected in such a way as to take into account all significant aspects of its activity. The concept emerged as a result of exploring different methods of evaluating performance, based on four areas: Finance, Market, Internal Processes and Learning and Growth. The article analyzes these latest concepts of enterprise performance management, compares them, identifies major advantages and disadvantages

Key words: efficiency, management, enterprise, efficiency management, management concepts.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності діяльності є одним із головних завдань будь-якого сучасного підприємства. В умовах жорсткої конкуренції та негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів виконання цього завдання є досить складним. Саме тому в управлінській науці виник особливий розділ – управління ефективністю, котрий спрямований на забезпечення сучасного підприємства необхідною методологією та інструментарієм задля збереження стійкого зростання ефективності його діяльності.

Управління ефективністю діяльності підприємства являє собою інтегрований підхід менеджменту, що об'єднує різні напрями діяльності, включаючи: стратегію, управління персоналом, операційний менеджмент, планування, аналіз, облік та контроль, відповідні методи, моделі, системи та програмне забезпечення, що буде впливати на стійке зростання ефективності його діяльності. Управління ефективністю діяльності інтегроване в усі аспекти управління підприємством та процеси прийняття рішень, поєднавши усі напрями діяльності так, щоб воно було орієнтоване на досягнення найкращих результатів.

Для успішного використання методів та інструментів управління ефективністю в діяльності підприємства необхідний відповідний організаційно-економічний механізм, що виступає як система взаємопов'язаних елементів, включаючи методи, організаційні структури, операції, інформаційно-технічні засоби, важелі та інструменти, які, взаємодіючи між собою, виконують циклічний комплекс стратегічних та оперативних завдань та функцій щодо виміру та оцінки ефективності, провадження управлінських дій та моніторингу їхнього виконання, забезпечуючи стійке зростання показників ефективності діяльності підприємства. Такий механізм має враховувати специфіку діяльності конкретного виду економічної діяльності. Для створення такого механізму необхідним є визначення перспективності напрямів в управлінні ефективністю діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній та управлінській літературі проблема управління ефективністю діяльності підприємства є дискусійною. Її окремі аспекти розглядали в своїх працях вітчизняні та іноземні автори, такі як М. Армстронг, А. Барон, Е. Барроуз, Т. Говорушко, А. Гончарук, А.Л. Коляда, Р. Каплан, Н. Климаш, Г. Куденко, Р. Купер, А. Куценко, Е. Нілі, І. Тадика, С. Хатчінсон, С. Хетфілд, Е. Холдсворд, М.О. Орликовський та ін. Водночас узагальнення наукових і прикладних розробок із цієї проблематики свідчать, що й досі не вирішеним залишається коло питань щодо формування організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення перспективних напрямів управління ефективністю діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність – це результативність процесу, операції, проекту. Вона визначається як відношення отриманого результату (досягнутого ефекту) до витрат на його отримання. Для оцінки цього параметра діяльності використовується спеціальний математичний апарат (коефіцієнти, формули, методи розрахунку тощо) [1].

Ефективність діяльності підприємства загалом залежить від ефективності роботи кожного співробітника. У великому колективі працюють різні люди, вони демонструють різну результативність. Діяльність підприємства – це процес реалізації функцій підприємства за допомогою виконання певних видів робіт заради досягнення поставлених цілей та отримання результату. Підприємство є складною соціально-економічною системою, в якій виділено ключові функціональні підсистеми – виробничу, маркетингову, фінансову, інноваційну і кадрову. Виходячи з цього ефективність управління діяльністю підприємства – комплексне поняття. Комплексність виявляється в тому, що ефективність відбивається через результати управління в різних функціональних підсистемах. Єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності управління діяльністю підприємства в науковій літературі немає. Найпоширенішими напрямами є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату та витрат (ресурсів) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату та намічених цілей [1].

Проблема управління ефективністю діяльності підприємства завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Тому для її результативного вирішення потрібно використовувати різні підходи та концепції. Завдання керівників підприємства, які хочуть досягнути успіху в підвищенні ефективності, – це вибір підходу, який найбільше відповідає умовам функціонування підприємства. Для досягнення дієвого управління ефективністю діяльності підприємства потрібно поділити процес управління ефективністю на певні напрями (рис. 1) [2].

Реалізація мети управління ефективністю функціонування підприємства потребує узгодження та координації дій із визначених напрямів. Тільки за цих умов результат буде не тільки досягнуто, але й закріплено [2].

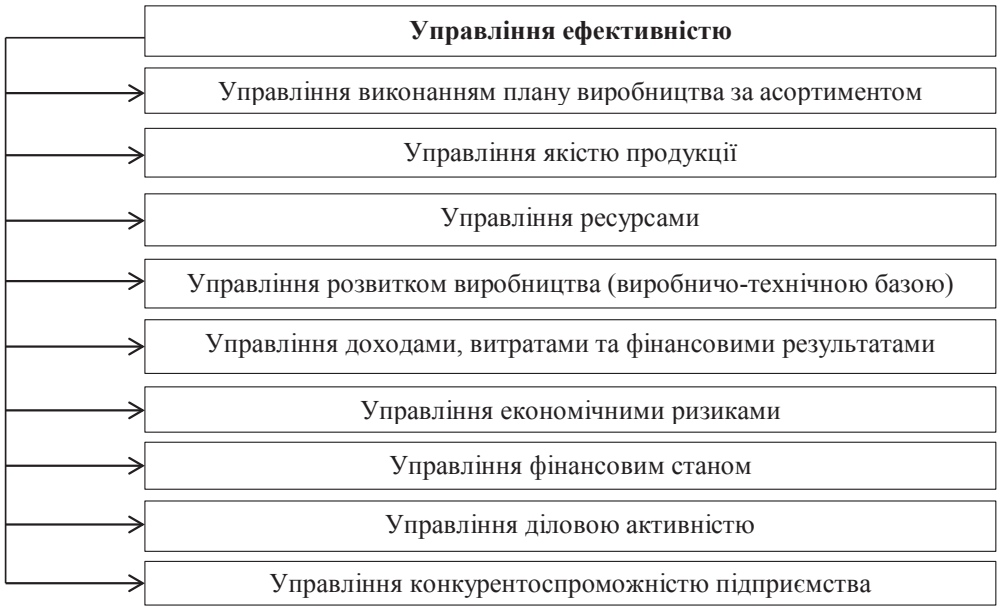

Рис. 1. Основні напрями управління ефективністю діяльності підприємства

Джерело: [2]

Питання управління ефективністю діяльності потребує постійного удосконалення методів управління, програми мотивацій та механізму, а також формування методології системи управління ефективністю діяльності підприємства.

В умовах нестабільної економіки важливим для будь-якого підприємства є формування ефективних принципів і ефективної системи управління ефективністю діяльності.

Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт із метою досягнення конкретних цілей [3, с. 104].

Під час розмежування понять ефективності і результативності варто виокремити два види управління ефективністю діяльності підприємств:

– ефективне керівництво, яке забезпечує перспективний, інноваційний розвиток і стратегічний успіх [4, с. 8];

– результативне керівництво, яке уможливлює тимчасове досягнення короткострокових цілей [5, с. 9].

У сучасних умовах розвитку підприємств України все більше поширення й застосування отримують новітні концепції управління. Найбільш перспективними є концепції Business Performance Management (BPM) та Balanced Scorecard (BSC) (рис. 2). Основним призначенням систем подібного роду є забезпечення функцій збору, систематизації й аналізу інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень [6]

Система BPM орієнтована на майбутнє, тобто зосереджена на покращенні здатності підприємства оцінювати можливості щодо подальшого розвитку шляхом групування різноманітних факторів, що впливають на досягнення поставлених цілей; проведенні моніторингу показників ефективності та визначенні їх відхилення від запланованих; складанні фінансової та управлінської звітності, яка допомагає приймати економічно обґрунтовані стратегічні рішення щодо ефективного функціонування підприємства.

Розглянута система управління має два основні підходи: перший орієнтований на комплексне управління якістю та пов'язаний з управлінськими діями щодо діяльності працівників «знизу вгору»; другий пов'язаний із чітким визначенням завдань підприємства, орієнтованих лише на сильні сторони діяльності кожного працівника і підприємства загалом, тобто вимагає визначення чітких параметрів оцінювання якості та індивідуальної роботи кожного працівника.

Отже, систему BPM доцільно розглядати як один зі способів підвищення ефективності роботи кожного працівника і підвищення продуктивності праці.

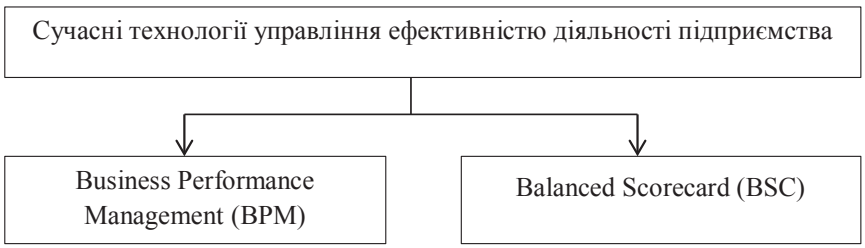

Рис. 2. Новітні концепції управління ефективністю діяльності підприємства

Джерело: [6]

Проте вона має й свої недоліки, серед яких:

– неузгодженість стратегії та поточної діяльності – незважаючи на спільну основну мету діяльності підприємства, кожен із підрозділів має також свої цілі (і найчастіше вони лише частково відповідають інтересам підприємства), які потребують фінансування, в результаті чого ресурси витрачаються даремно, а ефективність падає. Тож основним шляхом вирішення цієї ситуації має бути зосередження всіх рівнів та підрозділів на досягненні глобальних цілей діяльності підприємства;

– локальність оптимізації – кожен керівник намагається покращити роботу в своєму відділі, навіть шляхом погіршення ситуації в інших відділах; BPM пропонує вирішити цю проблему шляхом докладного опису взаємозв'язків між різними бізнес-одиницями та їхніми процесами управління. Відносини співпраці не просто проголошуються, вони мають цілком конкретну економічну основу;

– низька оперативність реагування – BPM прагне до найбільш швидкого реагування на виникаючі ситуації за рахунок не тільки швидкості прийняття рішень, а й децентралізації процесу управління, делегування повноважень та підвищення відповідальності співробітників;

– низька надійність управлінських рішень – оскільки управлінські рішення мають бути економічно обґрунтованими, то менеджер повинен володіти адекватною, достовірною інформацією; з погляду BPM рішення повинні бути засновані на фактах, що досягається шляхом використання оброблених та проаналізованих даних, отриманих із надійних, контрольованих джерел;

– низькі темпи поліпшень – менеджер завжди шукає шляхи найбільш ефективного використання наявних ресурсів і можливостей, але зазвичай це вдається зробити лише на рівні окремого підрозділу. BPM пропонує застосувати принципи ситуаційного аналізу, але переносити їх на корпоративний рівень;

– приховані знання – бізнес генерує величезну кількість інформації, яка зазвичай прихована серед різноманітних електронних таблиць, яку опрацювати може лише людина зі спеціальною освітою. Саме тому BPM передбачає прозорість інформації шляхом документування та каталогізації всіх видів управлінської інформації, включаючи неструктуровані дані. У результаті інформація стає доступною і може бути отримана із застосуванням стандартних процедур;

– недосягнення поставлених цілей – навіть найкращі плани стають марними, якщо не отримують очікуваного результату. Підхід BPM – це націленість на результат. Цей результат досягається шляхом трансформації стратегій і цілей у конкретні дії [6].

Концепція Balanced Scorecard (BSC) є не лише обліковою системою, а й складовою частиною системи управління підприємством та її основним ядром.

Нині відбуваються постійні зміни щодо покращення в процесах управління. Менеджери не обмежуються використанням дише традиційних моделей, а застосовують більш прогресивні інструменти. Виникає потреба в інформації різного характеру, коли зовсім нещодавно за основу прийняття рішень бралися лише фінансові дані. В умовах ринків, які швидко розвиваються, і найгострішої конкуренції все більшого значення набуває нефінансова інформація, що базується на оцінці нематеріальних активів підприємства.

Поряд з одержанням прибутку й підвищенням капіталізації нині першорядне значення мають цілі завоювання ринку та придбання конкурентних переваг. Лояльність клієнтів, здатність підприємства забезпечити їх утримання, прогресивність технології та налагодженість бізнес-процесів, висококваліфікований кадровий склад – фактори, які мають величезне значення і впливають на вартість підприємства в майбутньому. Balanced Scorecard дає можливість оцінити ці фактори й відкриває нові можливості для керування стратегією [7].

BSC – це система стратегічного управління підприємством на основі виміру й оцінки його ефективності за набором показників, підібраним таким чином, щоб урахувати всі істотні (з погляду стратегії) аспекти його діяльності (фінансові, виробничі, маркетингові тощо) [8; 9].

Вперше концепцію BSC представили в 1992 р. її автори Р. Каплан і Д. Нортон. BSC з'явилася як результат дослідження різних методів оцінки ефективності діяльності (рис. 3). Автори концепції виявили, що тільки фінансових показників не досить для адекватної оцінки діяльності організації. Тому в концепції BSC

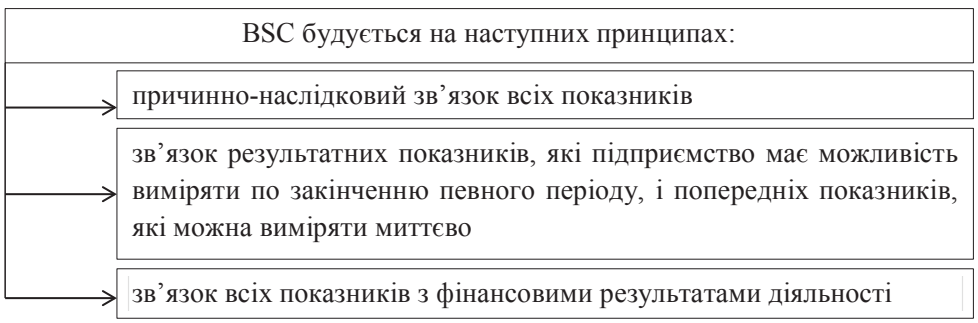

Рис. 3. Принципи BSC

Джерело узагальнено авторами

розроблені чотири перспективи: Фінанси, Ринок, Внутрішні процеси, Навчання і ріст.

Система BSC транслює місію й загальну стратегію підприємства у систему взаємозалежних показників.

Збалансована система використовує вимірювані показники у таких чотирьох напрямах, як:

– фінансовий напрям, що розглядає ефективність діяльності підприємства з погляду віддачі на вкладений капітал;

– оцінка корисності товарів і послуг підприємства з погляду кінцевих споживачів;

– внутрішня операційна ефективність, що оцінює ефективність внутрішньої організації бізнес-процесів;

– інновації й навчання, тобто здатність підприємства до сприйняття нових ідей, його гнучкість, орієнтація на постійні поліпшення. Традиційно використовувані фінансові показники в системі Balanced Scorecard вважаються «пізніми» (коли реагувати вже пізно), а показники, які належать до перспектив («Ринок/Споживачі», «Бізнес-процеси» й «Інфраструктура/Співробітники»), розглядаються як «ранні» (є можливість реагувати вчасно).

Отже, жодна технологія управління сама по собі не здатна привести до значних змін в підприємстві. І причина не в самій технології, а в ієрархії очікувань керівника від її впровадження, оскільки управління ефективністю на підприємстві передбачає структурування процесів, які вже наявні, тобто використання як колишніх напрацювань, так і нових технологій.

Висновки з цього дослідження. Дослідження виявлення перспективних напрямів управління ефективністю діяльності підприємства дало авторам змогу проаналізувати новітні концепції управління. Є низка причин, які визначають важливість концепцій управління ефективністю Business Performance Management та Balanced Scorecard на сучасному етапі розвитку підприємства, а саме: підвищення динамічності бізнесу, мінливість економічного середовища і посилення конкуренції. Відбуваються значні зміни, у процесі яких клієнти стають більш розбірливими, з'являються нові конкуренти, які пропонують нові рішення.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на створення дієвого організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємства, забезпечення підвищення ефективності їхнього функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко О.Р., Довгань Л.Є. Сучасні механізми управління ефективністю діяльності підприємств. *Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених*. 2012. № 6. URL: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-12.pdf (дата звернення 10.09.2019).
2. Коляда А.Л. Основні шляхи управління ефективністю діяльності підприємства. *dspace.oneu.edu.ua*. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4394 (дата звернення 12.09.2019).
3. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні. Фінанси України. 2011. № 7. С. 104-114.
4. Петровці М.М. Ефективність діяльності підприємств-природокористувачів: автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Ужгород, 2004. 20 с.
5. Світлична Я.В. Оцінка та забезпечення економічної результативності функціонування дорожньобудівельних підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.07.03 «Економіка будівництва». Харків, 2002. 19 с.
6. Орликовський М.О., Трокоз Д.І. Новітні концепції управління ефективністю сучасних підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3034 (дата звернення 16.09.2019).
7. Коробков А.Б. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления. *Экономические стратегии.* 2001. №3.С. 50-59. URL: http://www.inesnet.ru/article/the-balanced-scorecard-novye-vozmozhnosti-dlya-effektivnogo-upravleniya/ (дата звернення 18.09.2019).
8. Бугров Д. Метрика эффективности. URL: https://www.cfin.ru/management/controlling/mgt_productivity.shtml (дата звернення 20.09.2019).
9. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Олимп-Бизнес. 2016. 320 с.
10. Потій В.З., Куліш Г.П. Система управління ефективністю діяльності підприємств, її особливості та проблеми застосування в Україні. *Економіка та управління.* 2017. С. 54-59.

REFERENCES:

1. Vasyljchenko O.R., Dovghanj L.Je. (2012) Suchasni mekhanizmy upravlinnja efektyvnistju dijaljnosti pidpryjemstv [Modern mechanisms of enterprise efficiency management]. *Aktualjni problemy ekonomiky ta upravlinnja : zbirnyk naukovykh pracj molodykh vchenykh* [Topical problems of economics and management: a collection of scientific works of young scientists]. Available at: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-12.pdf (accessed 10 September 2019).
2. Koljada A.L. Osnovni shljakhy upravlinnja efektyvnistju dijaljnosti pidpryjemstva [The main ways of managing the efficiency of the enterprise]. *dspace.oneu.edu.ua*. Available at: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/12345 6789/4394 (accessed 12 September 2019).
3. Keranchuk T.L. (2011) Koncepcija vartisno-orijentovanogho upravlinnja pidpryjemstvom ta mozhlyvosti jiji adaptaciji v Ukrajini [The concept of cost-oriented enterprise management and the possibility of its adaptation in Ukraine*]. Finance of Ukraine*, vol. 7, pp. 104-114.
4. Petrovci M.M. (2004) Efektyvnistj dijaljnosti pidpryjemstv-pryrodokorystuvachiv [Efficiency of activity of enterprises-environmental users]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.06.01 «Ekonomika, orghanizacija i upravlinnja pidpryjemstvamy» [author's abstract. diss. … cand. econom. Sciences: 08.06.01 «Economics, organization and management of enterprises»]. Uzhhorod, p. 20.
5. Svitlychna Ja.V. (2002) Ocinka ta zabezpechennja ekonomichnoji rezuljtatyvnosti funkcionuvannja dorozhnjobudivelјnykh pidpryjemstv [Estimation and maintenance of economic efficiency of functioning of road-building enterprises]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.07.03 «Ekonomika budivnyctva» [author's abstract. diss. … cand. econom. Sciences: 08.07.03 «Economics of Construction»]. Kharkiv, p. 19.

6. Orlykovsjkyj M.O., Trokoz D.I. (2014) Novitni koncepciji upravlinnja efektyvnistju suchasnykh pidpryjemstv [Modern concepts of performance management of modern enterprises]. *Efektyvna ekonomika* [An efficient economy], vol. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3034 (accessed 16 September 2019).
7. Korobkov A.B. (2001) The Balanced Scorecard – novye vozmozhnosti dlja jeffektivnogo upravlenija [The Balanced Scorecard – new opportunities for effective management]. *Jekonomicheskie strategii* [Economic strategies], vol. 3, pp. 50-59. Available at: http://www.inesnet.ru/article/the-balanced-scorecard-novye-vozmozhnosti-dlya-effektivnogo-upravleniya/ (accessed 18 September 2019).
8. Bugrov D. Metrika jeffektivnosti [Performance metric]. Available at: https://www.cfin.ru/management/controlling/mgt_productivity.shtml (accessed 20 September 2019).
9. Kaplan R., Norton D. (2016) Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviju [Balanced scorecard. From strategy to action]. Olimp-Biznes, p. 320.
10. Potij V.Z., Kulish Gh.P. (2017) Systema upravlinnja efektyvnistju dijaljnosti pidpryjemstv, jiji osoblyvosti ta problemy zastosuvannja v Ukrajini [The system of management of efficiency of activity of enterprises, its features and problems of application in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnja,* pp. 54-59.

УДК 331.446.4
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-20

Бурачек І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і підприємництва
Державного університету «Житомирська політехніка»

Ярмолюк Д.І.
асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Державного університету «Житомирська політехніка»

Burachek Igor
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship
Zhytomyr Polytechnic State University

Yarmolyk Dina
Assistant of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business
Zhytomyr Polytechnic State University

КОУЧИНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

COACHING IN THE ENTERPRISE: BASIS OF EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальному питанню, що стосується технології професійного розвитку людини. Аналізується термін коучингу як механізм, який спрямовує вдосконалення і розвиток людини на реалізацію цілей, як своїх, так і підприємства. Автором досліджується роль коучингу в умовах сучасних підприємств і визначено, що в практиці можливості його використання надзвичайно широкі. Також у статті описані основні труднощі з приводу впровадження теоретичних розробок коучингу в практичну діяльність українських підприємств. Надані вагомі аргументи дієвості впровадження одного з найефективніших інструментів підвищення ефективності роботи персоналу за допомогою розкриття його потенціалу. У разі збереження такої тенденції професія коуча надійно закріпиться у практиці сучасних підприємств. Реалізація коучингу дасть змогу значно підвищити продуктивність роботи співробітників, найбільш повно використати їхній потенціал в інтересах справи, підвищити їхню мотивацію до праці.

Ключові слова: коучинг, менеджмент, коуч-модель, підприємство, коуч-сесія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам, касающимся технологий профессионального развития человека. Анализируется термин коучинга как механизма, который направляет совершенствование и развитие человека на реализацию целей, как своих, так и предприятия. Автором исследуется роль коучинга в условиях современных предприятий и определено, что в современной практике возможности его использования чрезвычайно широки. Также в статье описаны основные трудности по поводу внедрения теоретических разработок коучинга в практическую деятельность украинских предприятий. Несмотря на это, предоставлены весомые аргументы внедрения одного из самых эффективных инструментов повышения эффективности работы персонала с помощью раскрытия его потенциала. В случае сохранения подобной тенденции профессия коуча надежно закрепится в практике современных предприятий. Реализация коучинга позволит значительно повысить производительность работы сотрудников, наиболее полно использовать их потенциал в интересах дела, повысить их мотивацию к труду.

Ключевые слова: коучинг, менеджмент, коуч-модель, предприятие, коуч-сессия.

ANNOTATION

The ability to manage the intellectual capital of an organization creates the conditions for the transition of knowledge of employees of the organization into organizational competencies and their development in solving many problems and tasks. The determining factors for the success of modern businesses and increasing their competitiveness in the market are the level of professional development of employees, their ability to learn and the need for self-improvement. Currently, the topic of coaching has become one of the most sought after in the field of management and consulting. The article is devoted to a pressing issue concerning technology of professional development of the person. The term coaching is analyzed as a mechanism that directs the improvement and development of the person to the realization of the goals of both his and the enterprise. The author examines the role of coaching in the conditions of modern enterprises and determines that in practice the possibilities of its use are extremely wide. Also, the article describes the main and difficulties regarding the implementation of theoretical developments of coaching in the practical activity of Ukrainian enterprises. Here are ways to solve the problems of implementing the coaching method. The necessity of using coaching in the process of functioning of a developing organization is proved. Valid arguments have been provided for the effectiveness of implementing one of the most effective tools for enhancing staff performance by unlocking staff capacity. The main features of the coaching session are outlined, which should be addressed by executives who are just beginning to use coaching. Also, it is suggested to pay attention to the analysis of the professional competences of the coaches by assessing the qualifications of the coaches through the certification of professional associations. If this trend persists, the coaching profession will be firmly established in the practice of modern enterprises. It is worth noting that in Ukraine coaching has been gaining popularity in recent years, but nevertheless the heads of domestic enterprises are not sufficiently aware of it. At the same time, the transition to the use of coaching by the manager should be preceded by the communication of the latter with a professional coach from a specialized consulting firm. Implementation of coaching will significantly increase the productivity of employees, make full use of their potential in the interests of the case, increase their motivation to work.

Key words: coaching, management, coach model, enterprise, coaching session.

Постановка проблеми. В Україні коучинг є новим поняттям, тоді як у світовій практиці професійне застосування коучингу у підприємницькій діяльності є доволі поширеним. Коучинг є способом прискорення вирішення

проблем, які виникли перед клієнтом, він є методом зміни поведінки людини. Вплив на поведінку можна здійснити в будь-якій галузі.

Теоретичне значення і новизна роботи зумовлена тим, що в сучасній літературі не повною мірою розглядається така тематика, дуже мало випущено книг із коучингу, що вказує на вкрай низьку поширеність цього напряму.

Тематика дослідження є актуальною для більшості українських підприємств, оскільки цей стиль управління є новим та поки не набув поширення. Впровадження такого стилю управління дасть змогу покращити атмосферу в колективі, що приведе до продуктивної роботи і збільшить фінансові результати підприємства загалом. Крім цього, не варто забувати, що у століття технічної революції все у світі швидко змінюється. З величезною швидкістю з'являються нові технології та розробки, у зв'язку з чим ринок постійно розвивається. Підприємцям доводиться бути в курсі всіх передових ідей, щоб залишатися на плаву. Такою передовою ідеєю й є коучинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині тема коучингу стала однією з найбільш затребуваних у сфері менеджменту та консалтингу. Більшість коуч-консультантів визначають його не тільки як метод безпосереднього навчання, але і як філософію, систему технологій і методів, спрямованих на постановку і максимально швидке досягнення цілей.

Незважаючи на зростання інтересу науковців до коучингу як стилю менеджменту, питання запровадження та розвитку цього процесу досліджено фрагментарно, немає єдиного підходу до визначення сутності поняття «коучинг». Так вийшло, що термін коучингу не відображає суті самого поняття. І це часто приводить до нерозуміння суті коучингу і спотворення значення цього слова. У вітчизняній та зарубіжній літературі висвітлюються питання коучингу, що розглядаються у статті, це праці Т. Голвея [1], Дж. Утмора [2], Е. Гранта, Дж. Леонарда, М. Дауні [3, с. 112], А.С. Огнева, Л. Кроля, Л. Короліхіної, В.М. Гурієвської, В. Брича [5], М.А. Данилової, А.А. Мазаракі [7, с. 20], О. Марцінковської [8, с. 258-259], І.Р. Петровської [9, с. 159], О.І. Продіуса [10], М. Таран [11], Є.І. Логвіновського [12, с. 298] та інших.

Формулювання цілей статті. Більшість успішних компаній використовує програму коучингу, щоб запобігати проблемам із персоналом і збільшувати продуктивність. Адже коучинг дає змогу динамічно розвивати всіх співробітників, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності організації.

Робота з бізнес-коучером допомагає розробити стратегію розвитку персоналу і компанії загалом. Це особливо актуально нині, коли багато компаній перебувають у стані кризи, коли важливо по-новому побачити і скоригувати роботу кожного співробітника відповідно до поточних завдань, а також налагодити ефективні комунікації всередині компанії.

Але в науковій літературі не досить висвітленими залишаються питання щодо методик його реалізації на підприємствах різних сфер діяльності. Тому метою статті є обґрунтування сутності та значення застосування коучингу в управлінні підприємством та його впливу на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний менеджмент у вигляді коучингу – це погляд на персонал компанії як на величезний творчий потенціал. Кожний співробітник є унікальною творчою особистістю, здатною самостійно вирішити завдання, проявляти ініціативу, робити вибір, брати на себе відповідальність і ухвалювати рішення. Керівник-коучер спрямовує і дає співробітникам можливість брати на себе відповідальність, делегує повноваження. Багато хто сьогодні добре розуміє, що нереалізований потенціал персоналу – це втрачена вигода всієї компанії. А використаний – це нові досягнення і вершини. Головним у коучингу є усвідомлення кожною особою реалізації потенціалу всього персоналу [13, с. 336].

Коучинг проводиться незалежною особою (коучером) як індивідуальна робота з керівником [14]. Одна з основних цілей коучингу – це навчити людину думати по-новому [15]. Долаючи бар'єри на шляху до успіху і кидаючи виклик досягти нових, кращих результатів, коучинг здійснює позитивний вплив не тільки на кар'єру, але й на особисте життя людини. У будь-якому разі його мета полягає в тому, щоби спонукати людей вирішувати проблеми самостійно, а не спрямовувати їх назад до свого тренера. Насправді менеджери багато уваги приділяють розвитку людей, які звертаються до них, а також створенню середовища, де люди можуть працювати незалежно, якомога більше та ефективніше [14].

Коучер – це професіонал чи обізнаний з методикою менеджер організації, він повинен керуватися основними принципами, за допомогою яких кожна людина може навчитися тому, що хоче і може, за допомогою командного підходу, на основі поділу відповідальності за прийняття рішень та відсутності порад із боку коучера. Коучинг допомагає бути кращим за інших, кращим за себе, тобто стрибнути вище голови. Дає можливість відкрити в собі невідомі ресурси і можливості і працювати більш ніж на 100%.

Отже, ключові характеристики коучингу – розвиток, нове бачення, розкриття і реалізація потенціалу особистості, особистісний ріст, досягнення мети. Здійснюючи роботу зі своїми підлеглими, коучер повинен керуватися принципами, які дозволять розкрити набагато більші внутрішні здібності людини для вирішення поставлених питань на основі реалізації партнерських відносин за допомогою стимулювання клієнта.

Коучинг виконує мотиваційну дію, тому що сприяє зростанню самооцінки працівника,

професійному росту, розумінню працівником основних завдань, які поставлені перед ним, формуванню відчуття турботи у працівника з боку організації, поєднанню інтересів працівника організації з її цілями, посиленню відчуття причетності до справ організації, формуванню творчого мислення до вирішення поставлених завдань тощо (рис. 1) [15].

У цьому аспекті мотиваційна дія виступає як фактор підвищення ефективності діяльності всієї організації. Однак, незважаючи на ефективний мотиваційний вплив коучингу, є певні труднощі, пов'язані зі впровадженням та підтриманням коучингу на вітчизняних підприємствах:

1. Відсутність досвіду подібної співпраці між менеджером та коучем.

2. Недовіра підлеглих до ефективності коучингу та відсутність належної мотивації працівників і, як результат, опір щодо його впровадження.

3. Страх менеджера втратити повагу та авторитет серед своїх підлеглих.

4. Сталість поглядів на статус керівника в організаціях.

Коучинг також забезпечує високі стандарти виконання завдань, підтримує систему партисипативного управління, створює атмосферу, яка стимулює креативність, генерацію нових ідей і є надійним фундаментом інтегрованості працівників на підприємстві, оскільки проявляється через підтримку, співпрацю та партнерство, допомагає набути нових конкурентних переваг. Сьогодні в більшості передових компаній коучінг є дієвою складовою частиною концепції управління людськими ресурсами, оскільки застосовується під час планування, відбору, адаптації, мотивації, навчання та розвитку, атестації та оцінки персоналу [3, с. 231].

Перевагами коучингу, які є корисними для організацій, виступають такі складники бізнесу (рис. 2) [16]:

Коучинг може підвищити продуктивність праці, моральний дух і задоволеність роботою, зробити членів команди менш залежними від керівника, здатними самостійно вирішити свої проблеми.

Коучинг може допомогти керівнику абстрагуватися від виконання частини роботи і зосередитися на управлінні. Це вивільнить більше часу, щоб управляти стратегічно, а не виконувати рутинну роботу. Ефект тренування може зробити роботу менш напруженою, оскільки підлеглі стануть менш залежними від менеджера. Крім того, коучинг – це ефективний стиль управління персоналом у бізнесі.

Управління у стилі коучингу дає змогу домогтися набагато більших результатів, ніж поширений сьогодні директивний стиль керівництва. Використання коучингу дає змогу значно підвищити продуктивність роботи співробітників,

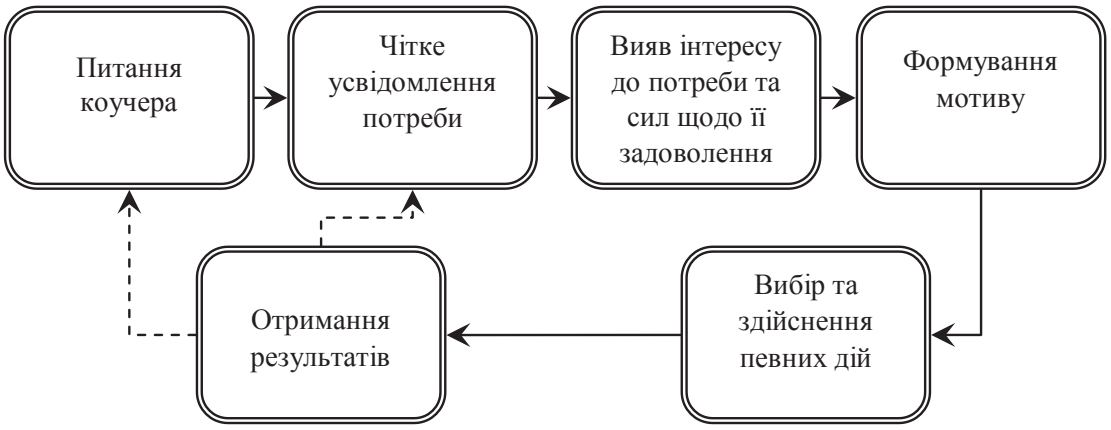

Рис. 1. Мотиваційна дія коучингу

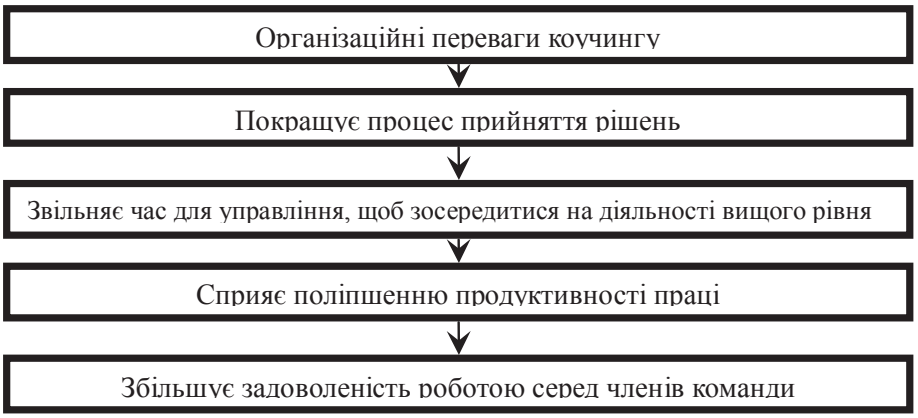

Рис. 2. Переваги від використання коучингу

найбільш повно використовувати їхній потенціал в інтересах справи, підвищити їхню мотивацію. Він полегшує делегування повноважень та істотно заощаджує робочий час [16].

Найважливіше, на чому варто наголосити, це те, що коучинг – спільний, двосторонній процес. Тренер і клієнт працюють над створенням змін разом. Коучінг – це співпраця між тренером і клієнтом. Це високоефективний підхід у роботі з людьми за рахунок того, що включає в себе три унікальних компоненти:

– синергію: клієнт і коучер є партнерами, командою, щоб досягти більше, ніж клієнт міг би зробити один;

– структуру: з коучем клієнт бере на себе більше відповідальності і дій, мислить масштабніше завдяки професіоналізму і відповідальності коуча;

– професіоналізм і експертність: коуч знає, як допомогти керівникам і підприємцям приймати найкращі рішення, встановлювати найкращі цілі, заробляти більше, реструктурувати свою професійну діяльність та особисте життя для досягнення максимуму продуктивності і задоволеності [17]. Цей тип відносин робить обов'язки обох сторін простішими для розуміння.

Застосуванню коучингу на підприємстві керівником має передувати спілкування його із професіональним коучером зі спеціалізованої консалтингової фірми. Найбільшим зрозумілим і налагодженим процесом коучингу є вибір коуча й організація проведення коуч-сесій, тоді як оцінка ефективності залишається в компаніях найменшою мірою налагодженим процесом, до якого зберігається стійкий інтерес. Лише за такої умови керівник зможе усвідомити усі тонкощі цього методу. В такому разі спілкування проходить у формі коуч-сесії – це періодична й особливим чином структурована бесіда, завдання якої полягає у просуванні до поставленої мети клієнта, і це можливе лише за умови дотримання основних характеристик коуч-сесії (періодичність коуч-сесій, самостійна робота між сесіями, структура бесіди, формування підсумків) [20].

Звичайно, такий стиль управління, як коучинг, не позбавлений недоліків, і якщо його вирішить застосувати керівник підприємства чи організації, який має лише теоретичні знання про нього, то він може зіштовхнутися з такими проблемами, які можуть погіршити стан підприємства за показниками діяльності чи може вплинути на сам імідж керівника як лідера (рис. 3) [18].

Впровадження змін через коучинг напряму залежать від системної готовності організації. Для ефективного застосування коучингу в організації з боку керівника необхідна співпраця з професіоналом-коучером, постійна робота над собою, своїми стереотипами, переконаннями та рівнем самоосвіти.

Коучинг має багато класифікацій і видів, у яких він застосовується в організаціях. Наприклад індивідуальний коучинг широко використовується у вітчизняних компаніях і у більшості респондентів реалізується, як правило, внутрішніми силами (внутрішніми коучерами) для різних категорій персоналу: середнього і лінійного менеджменту, кадрового резерву, фахівців. Водночас спостерігається тенденція в застосуванні зовнішнього коучингу для перших осіб компанії і топ-менеджменту, для яких традиційно запрошуються зовнішні коучери з високим професійним рейтингом і репутацією.

Порівнюючи внутрішній і зовнішній коучинг, учасники дослідження сходяться на думці, що переваги зовнішніх коучерів – високий рівень професійних компетенцій і наявність досвіду, готовність працювати з першими особами компанії і зберігати конфіденційність. Як недолік

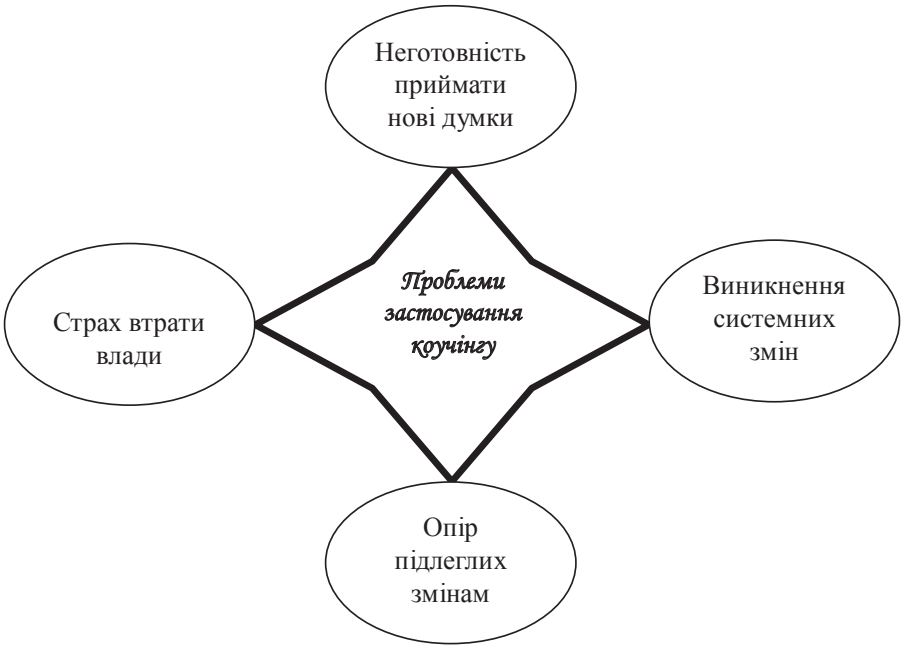

Рис. 3. Проблеми застосування коучингу керівниками

роботи з зовнішнім коучером респонденти позначають відсутність знання культури організації, співробітників і процесів у компанії.

Найчастіше зовнішніх коучерів шукають через особисті знайомства і рекомендації колег. Рідше компанії використовують Інтернет і соціальні мережі.

До недоліків внутрішнього коучингу відносять низький рівень коучингових компетенцій, неготовність проводити коучинг із першими особами компанії, а також можливі труднощі з позначенням ролі в компанії і збереженням конфіденційності. Цікаво, що аналогічні переваги і недоліки внутрішнього коучингу позначаються і для керівників, які практикують коучинговий стиль управління.

Відбираючи співробітника для його подальшого навчання як внутрішнього коучера, компанії оцінюють його бажання і готовність бути коучером, репутацію серед колег і видатні результати роботи, досвід управління людьми, а тривалість роботи в компанії в основному не розглядають як значущий критерій.

З розвитком коучингу в компаніях разом із питанням ефективності інвестицій у коучингу закономірно постає питання оцінки кваліфікації (компетенцій) коучерів. За існування зовнішніх систем оцінки, таких як сертифікація професійних асоціацій, учасники дослідження рідко оцінюють професійні компетенції коучерів усередині [9, с. 178].

Коучеру важливо володіти різними рівнями слухання клієнта. Нульовий рівень слухання – фактично неслухання, поглиблення у себе. Часто в розмові один партнер щось розповідає, а другий у цей час думає про те, що він сам потім скаже, – це теж випадок неслухання. Для коучера це неприпустимо й означає втрату контакту з клієнтом.

У коучингу є два типи контракту: контракт на коучинг загалом і контракт на цю сесію. Контракт першого типу вирішується на першій-другій сесії. Контракт другого типу вирішується протягом усіх сесій. Укладення контракту на сесії – одна з ключових компетенцій коучера. За відсутності контракту на сесії коучинг втрачає спрямованість, стає неможливою оцінка досягнень. Для того щоб укласти контракт на сесію, досить запитати клієнта: «Що ви хотіли б досягти за цю сесію?» Під час визначення мети клієнта необхідно слідувати принципам SMART (мета повинна бути специфічною, вимірною, досяжною, реалістичною і в певних тимчасових межах) [19]. Необхідно також задати клієнту питання на всі параметри SMART. Важливо також визначити екологічність мети (на що і на кого ще може вплинути досягнення мети) і зони контролю (на що саме може впливати клієнт, що знаходиться поза зоною його контролю).

Коуч-сесія обов'язково повинна закінчуватися конкретним планом дій, які клієнт буде здійснювати в проміжку між сесіями. Для розроблення плану дій можна використовувати техніку «лінія часу». Дії повинні бути сформульовані максимально конкретно і визначені в часі [19]. Терапія «лінія часу», інакше названа time-line therapy, є відгалуженням НЛП (нейролінгвістичного програмування). Терапія «лінія часу» корисна і для переоцінки минулого, і для планування досягнень у майбутньому. У результаті роботи зі власним минулим людина змінює свій погляд на події, що з нею відбувалися [20].

Аналізуючи різні наукові підходи до змісту та ролі технології коучингу, доцільно відзначити, що загалом він допомагає людям розвиватися, освоювати нові навички й досягати більших та кращих професійних результатів.

Отже, перевагами застосування коучингу в організаціях є: формування ефективних робочих команд; визначення конкурентних переваг компанії, які дадуть поштовх до успішного функціонування підприємства і використання всього прихованого потенціалу підприємства. Також за допомогою коучингу підвищується рівень мотивованості персоналу. Усі працівники організації та керівництво раціонально використовують та управляють своїм часом. З'являється систематизація знань в організації, відпрацьованість швидкої реакції на критичну ситуацію в організації. Персонал стає самостійнішим у пошуку власних рішень та баченні ситуації. Зростає рівень довіри між адміністрацією та іншим персоналом підприємства внаслідок покращення комунікацій та підвищення рівня делегування повноважень. Збільшується результативність поставлених завдань, підвищується рівень особистісної і корпоративної репутації.

Ефективність коучінгу є тим лакмусовим папірцем, який дає можливість оцінити внесок коуча у розвиток підприємства. При цьому не має значення, яка спеціалізація підприємства, приватне чи акціонерне товариство або державна організація. Однак оцінити результативність можливо тільки за наявності чітко поставлених цілей і узгоджених завчасно вимірних критеріїв, оскільки дійсно цінні результати взаємодії є плодами цілеспрямованого співробітництва двох взаємодовірчих сторін.

З кожним роком потреба в управлінні талантами тільки зростає, у черговий раз доводячи той факт, що саме обдаровані співробітники є найбільшою конкурентною перевагою будь-якої організації.

На перший погляд коучинг здається чимось незмірним, чимось, що не підлягає кількісному опису. На доказ зворотнього за останнє десятиліття було проведено велику кількість досліджень із метою визначення ефективності коучингу, які доводять, що цей процес можна і потрібно висловлювати в конкретних цифрах. Такі заходи переводять роботу коучера в розряд бізнес-послуги, яка приносить відчутний бізнес-результат. За результатами досліджень показник середнього повернення інвестицій, вкладених у коучинг, досяг 700%, що довело перевищення очікувань не тільки в якісному, але і в кількісному виконанні.

Керівники, які проходили коучинг-сесії, стверджують, що збільшилася продуктивність праці на 53%, покращилася якість сервісу на 40%, знизилася кількість скарг, отриманих від клієнтів, на 35% та зріс прибуток на 22% лише за півроку.

Завдяки веденню коучингу на підприємствах були відзначені поліпшення в різних сферах. На 77% покращилися взаємини з власними підлеглими і на 71% з керівною ланкою підприємства. Командна робота стала більш комфортною і продуктивною приблизно на 50%. Також покращилися робочі відносини всередині колективу на 63%. До 61% зросла задоволеність від виконуваної роботи, завдяки наполегливості працівників компанія отримала високий фінансовий результат, і працівники в свою чергу отримали за це премію. На 52% відзначено зниження кількості конфліктів у колективі, атмосфера стала більш прийнятною для дружньої та ефективної співпраці. На 37% покращилися відносини з клієнтами компанії.

Отже, коучинг – доволі новий стиль управління в Україні, але не у світі, кожна друга міжнародна компанія застосовувала або продовжує застосовувати цей потужний комплексний метод подолання труднощів у різних сферах діяльності організації.

Коучинг є доволі перспективним напрямом, який потребує впровадження у діяльність українських підприємств усіх сфер функціонування та посилення уваги з боку науковців.

Висновки. Вивчивши та проаналізувавши процес упровадження коучингу в систему управління підприємством, можна відзначити, що нині кожна успішна компанія застосовує та користується послугами коучингу, наймає як зовнішніх, так і внутрішніх коучерів. Більшість підходів до коучингу, на яких базуються моделі, мають спільні риси: між коучем та клієнтом встановлюються відносини, побудовані на довірі, справжніх комунікаціях; формулюється та обговорюється ситуація клієнта, узгоджується з його цілями та очікуваннями. У процесі коучингу спостерігаються глибоке проникнення та вивчення динаміки щодо цілей, які переслідує клієнт. Це зумовлено тим що, конкуренція на світовому та державному ринку зростає, з'являються нові технології, нові «правила гри» на ринку, і це зумовило великий попит на послуги професіоналів, які допоможуть триматися на плаву підприємству-замовнику. Адже саме професійні навички та повне використання потенціалу працівників сприяє ефективній і довгостроковій діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голви Т. Работа как внутренняя игра. Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / Перев. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 194 с.
2. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности / Перев. с англ. Москва: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. 168 с.
3. Дауни М. Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей / Перев. с англ. Москва: Добрая Книга, 2008. 288 с.
4. Гурієвська В.М. Технології психологічного консультування в органах державної влади України : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» Київ, 2010. 180 с.
5. Брич В. Методологічні засади розвитку коучінгу в Україні / Україна: аспекти праці. 2009. № 6. С. 18-23. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uap_2009_6_6.pdf (дата звернення: 25.09.2019).
6. Данилова М.А., Фролова Е.В. Что такое коучинг. Коучинг: истоки, подходы, перспективы Санкт-Петербург, 2007. 110 с.
7. Мазараки А.А. Перспективы развития бизнес-образования в Украине: влияние глобальных изменений: материалы XIII междунар. конф. "Трасформация бизнес-образований под влиянием глобальных изменений". Москва : РАБО, 2009. С. 19-22.
8. Марцінковська О., Фижик Н. Роль коучингу в розвитку персоналу // Економічний аналіз. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 257-260.
9. Петровська І.Р., Бала Р.Д. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу // Наук. вісн. НЛТУ України. 2010. № 20. С. 158-161.
10. Продіус О.І. Креативний персонал як головна складова інноваційного розвитку організації Економічний простір . 2013. № 78. С. 260−269. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2013_78_27.pdf (дата звернення: 24.09.2019).
11. Таран М. Задача коуча, как и врача, – не навредить клиенту БИЗНЕС. 2015. № 22 (1165). URL: http://www.business.ua/archive/100418/?ELEMENT_ID=100418 (дата звернення: 24.09.2019).
12. Логвиновський Є.І. Функціональна та змістовна сутність коучингу на підприємстві Європ. вектор екон. розвитку : зб. наук. пр. 2012. № 2 (13). С. 297-301.
13. Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х. Организация: поведение, структура, процессы / пер. с англ. Ф.П. Тарасенко. М.: ИНФРА-М, 2009. 662 с.
14. Коучинг – інструмент особистого і професійного URL: http://www.lifecoach.com.ua/ (дата звернення: 21.09.2019).
15. Три кита коучинга в Украине URL: https://www.trn.ua/articles/5097/ (дата звернення: 28.09.2019).
16. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності України URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13919/1/41_276-280_Vis_727_Menegment.pdf (дата звернення: 21.09.2019).
17. Шаповаленко А.В. Коучинг как новая форма работы с персоналом URL: http://www.festivalnlp.ru/articles/26/472 (дата звернення: 25.09.2019).
18. Коучинг в організації URL: http://coachinhr.teampracticum.com/bci2015 (дата звернення: 26.09.2019).
19. Терапия НЛП «Линия времени» и «SMART» URL: https://www.b17.ru/article/taym-layn-terapu/ (дата звернення: 25.09.2019).
20. Пробная коуч-сессия (дистанционная) URL: https://shop.proc0aching.com/uslugi-kouchinga/kouching-sessii/probnaya-kouching-sessiya.html (дата звернення: 20.09.2019).

REFERENCES:

1. Golvi T. (2005) Rabota kak vnutrennjaja igra. Fokus, obuchenie, udovol'stvie i mobil'nost' na rabochem meste [Work as an internal game. Focus, learning, pleasure and mobility in the workplace] Perev. s angl. Moscow: Al'pina Biznes Buks. pp. 194 (in Russian).

2. Uitmor D. (2005) Kouching vysokoj jeffektivnosti / Per. s angl. Moscow : Mezhdunar. akad. korporativ. upravlenija i biznesa. pp. 168 (in Russian).
3. Dauni M. (2008) Jeffektivnyj kouching: Uroki koucha kouchej [Effective Coaching: Coach Lessons from a Coach] / Perev. s angl. Moscow: Dobraja Kniga. pp. 288 (in Russian).
4. Gurijevs'ka V. (2011) Kouchyng jak prykladna tehnologija derzhavnogo upravlinnja / Visnyk Nac. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrai'ny. Vyp. 1. pp. 32−39. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vnadu_2011_1_6.pdf.
5. Brych V., Nahara M. (2009) Metodolohichni zasady rozvytku kouchinhu v Ukrayini / Ukrayina: aspekty pratsi. № 6. pp. 18-23. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uap_2009_6_6.pdf (accessed 25.09.2019).
6. Danilova M. A. Chto takoe kouching. [What is coaching] Kouching: istoki, podhody, perspektivy. Sbornik statej.[Coaching: Origins, Approaches, Perspectives. Collection of articles] Sankt Peterburg: Rech'. 2007.pp. 85-59.
7. Mazaraki A.A. (2009) Perspektivy razvitija biznes-obrazovanija v Ukraine: vlijanie global'nyh izmenenij: materialy HIII mezhdunar. konf. "Trasformacija biznesobrazovanij pod vlijaniem global'nyh izmenenij". Moscow : RABO pp. 19-22 (in Russian).
8. Marcinkovskaja O., Fizhik N. Rol' kouchinga v razvitii personala [The role of coaching in staff development] Jekonomicheskij analiz. [Economic analysis.] 2011. Vypusk 8. Ch. 2. pp. 257-260 (in Russian).
9. Petrovs'ka I.R., Bala R.D. Pidvyshhennja efektyvnosti upravlins'koi' dijal'nosti kerivnyka za dopomogoju kouchyngu / Nauk. visn. NLTU Ukrai'ny. 2010. № 20. pp. 158-161.
10. Prodius O.I. Kreatyvnyy personal yak holovna skladova innovatsiynoho rozvytku orhanizatsiyi / Ekonomichnyy prostir. 2013. № 78. pp. 260-269. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/etspros_2013_78_27.pdf (accessed 24.09.2019).
11. Taran M.(2015) Zadacha koucha, kak i vracha, – ne navredit' / BIZNES. № 22 (1165). URL: http://www.business.ua/archive/100418/?ELEMENT_ID=100418 (accessed 24.09.2019) (in Russian).
12. Logvynovs'kyj Je. I. (2012) Funkcional'na ta zmistovna sutnist' kouchyngu na pidpryjemstvi /Jevrop. vektor ekon. rozvytku : zb. nauk. pr. № 2 (13). pp. 297-301.
13. Hybson Dzh.L. Yvantsevych D.M., Donnelly D.Kh. (2009) Orhanyzatsyya: povedenye, struktura, protsessы. /: per. s anhl. F.P. Tarasenko. Moscow: YNFRA-M, pp. 662 (in Russian).
14. Kouchinh – instrument osobystoho i profesiynoho rozvytku URL: http://www.lifetsoach.tsom.ua/ (accessed 21.09.2019).
15. Try kyta kouchynha v Ukrayne URL: https://www.trn.ua/artitsles/5097/ (accessed 28.09.2019) (in Russian).
16. Kouchynh ta nastavnytstvo u pidpryyemnyts'kiy diyal'nosti Ukrayiny URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13919/1/41_276-280_Vis_727_Menegment.pdf (accessed 21.09.2019).
17. Shapovalenko A.V. Kouchynh kak novaya forma rabotы s personalom URL: http://www.festivalnlp.ru/artitsles/26/472 (data zvernennja 25.09.2019) (in Russian).
18. Kouchynh v orhanizatsiyi URL: http://tsoachinhr.teampratstitsum.tsom/btsi2015 (accessed 26.09.2019).
19. Terapyya NLP «Lynyya vremeny» y «SMART» URL: https://www.b17.ru/artitsle/taym-layn-terapu/ (accessed 25.09.2019) (in Russian).
20. Probnaya kouch-sessyya (dystantsyonnaya) URL: https://shop.prots0aching.tsom/uslugi-kouchinga/kouching-sessii/probnaya-kouching-sessiya.html (accessed 20.09.2019) (in Russian).

УДК 332.142
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-21

Волкова Н.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Полтавської державної аграрної академії

Ващенко В.В.
студент
Полтавської державної аграрної академії

Романенко С.В.
студент
Полтавської державної аграрної академії

Volkova Nelia
PhD in Economics, Senior Lecturer
at the Department of Enterprise Economics
Poltava State Agrarian Academy

Vashhenko Valerija
Student
Poltava State Agrarian Academy

Romanenko Stanislav
Student
Poltava State Agrarian Academy

РЕСУРСИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

RESOURCES OF AGRARIAN ENTERPRISES AND THEIR CLASSIFICATION

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено дослідження поняття ресурсів аграрного підприємства. Проаналізовано наукові публікації з питань ресурсів і ресурсного використання. Відсутність єдності точок зору щодо пояснення науковцями сутності та змісту ресурсів підприємств зумовлює необхідність поглиблення досліджень їх сутнісних характеристик та структуризації. На основі цього узагальнено наукові підходи до трактування сутності категорії «ресурси підприємства» і запропоновано їх уточнення. З'ясовано, що ресурси підприємства можна трактувати як сукупність наявних засобів і можливостей, які задіяні в процесі створення продукції, товарів і послуг на підприємстві. Подано класифікацію ресурсів аграрних підприємств на основі узагальнення підходів вітчизняних за зарубіжних учених. Відзначено важливість дослідження ресурсів для ефективного функціонування аграрних підприємств.

Ключові слова: ресурси, підприємство, ресурси аграрного підприємства, ресурсовикористання, класифікація ресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование понятия ресурсов аграрного предприятия. Проанализированы научные публикации по вопросам ресурсов и ресурсного использования. Отсутствие единства точек зрения относительно объяснения учеными сущности и содержания ресурсов предприятий вызывает необходимость углубления исследований их сущностных характеристик и структуризации. На основе этого обобщены научные подходы к трактовке сущности категории «ресурсы предприятия» и предложено их уточнение. Выяснено, что ресурсы предприятия можно трактовать как совокупность имеющихся средств и возможностей, которые задействованы в процессе создания продукции, товаров и услуг на предприятии. Представлена классификация ресурсов аграрных предприятий на основе обобщения подходов отечественных зарубежных ученых. Отмечена важность исследования ресурсов для эффективного функционирования аграрных предприятий.

Ключевые слова: ресурсы, предприятие, ресурсы аграрного предприятия, ресурсоиспользование, классификация ресурсов.

ANNOTATION

One of the main tasks of the effective operation of an enterprise in a market environment is to ensure optimal use of resources that differ in content, features, and directions of use, social and economic importance for meeting the needs of the enterprise and consumers. Because, it is the consumption of resources, shaping the cost of goods and products, that is the main constraint on profits and, at the same time, the main factor affecting the performance of the enterprise, its efficiency. The purpose of this article is to substantiate theoretical aspects of resources of agrarian enterprises, to present their extended classification with the identification of possible elements. Having conducted research and analysis of scientific publications, articles, textbooks, and manuals of Ukrainian and foreign scientific experts, it was determined that there is no single definition to the essence of the concept of resources of the agrarian enterprise. Scholars do not have a single point of view on explaining the nature and content of enterprises' resources that determine the need to deepen studies of their essential characteristics and structuring. On this basis, scientific approaches to the interpretation of the essence of the category "enterprise resources" are generalized and their clarifications are proposed. It is found out that enterprise resources can be interpreted as a set of available resources and capabilities involved in the process of creating products, goods, and services at the enterprise. Significant differences are found in the classification of types of enterprise resources: the number of elements in the composition varies from two to eight. Therefore, the structuring of resources of agricultural enterprises based on a generalization of approaches of domestic and foreign scientists is presented and includes the following types: natural, material, labour, financial, and information, because they provide the maximum effect in the activity of the enterprise. The characteristics of each type of resources and their value in the performance of the agricultural enterprise are presented. The importance of the

study of resources for the effective operation of agricultural enterprises is noted. The practical importance of the obtained results is that they can be used in making managerial decisions regarding the formation of the resource potential of the enterprise and ensuring the efficiency of its mechanism of functioning.

Key words: resources, enterprise, resources of agrarian enterprise, resource use, classification of resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови функціонування вітчизняних аграрних підприємств вимагають детального та всебічного дослідження господарського механізму управління й як одного з пріоритетних напрямів – управління ефективністю використання ресурсів. Саме динамічні та систематичні зміни в економічній ситуації, постійне зростання рівня конкуренції між підприємствами на ринках ресурсів та збуту готової продукції зумовлюють актуальність вивчення проблеми управління економічними ресурсами.

Динамізм змін у зовнішньому середовищі призводить до того, що використання традиційних методів аналізу та оцінки рівня використання кожного з видів ресурсів, наявних на підприємстві, не може задовольнити потреби ефективного управління діяльністю аграрних підприємств. Це зумовлює необхідність застосування комплексного аналізу ресурсів та ефективності їх використання для оцінки кінцевих результатів діяльності підприємства.

Не менш важливою є класифікація ресурсів, адже для ефективного функціонування кожне аграрне підприємство у своєму арсеналі повинне мати всі необхідні ресурси, які дадуть змогу мати переваги перед конкурентами та досягти стратегічних цілей із найменшими витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і прикладних проблем ресурсовикористання зробили такі українські й зарубіжні науковці: В.Г. Андрійчук, О.В. Калініченко, О.Д. Дивнич, Н.М. Бондар, А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба, В.В. Кулішов, І.М. Ткач, М.Ф. Маланчук, Т.С. Гладир, І.В. Ковальчук, О.М. Боженко, Д. Рікардо, Дж. Мілля, Т. Мальтус, Дж. Барні, Б. Вернерфельт, Д. Тіс, Р. Грант, П. Блау та ін.

Проте, незважаючи на вагомий внесок і практичну значущість праць провідних учених, продовження досліджень щодо класифікації ресурсів та ефективного їх використання має велике теоретичне і практичне значення з огляду на багатоаспектність і актуальність цих питань.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою даного дослідження є визначення сутності ресурсів агарних підприємств, подання їх розширеної класифікації з визначенням можливих елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Темпи виробництва в аграрних підприємствах, як правило, визначаються станом ресурсів загалом і рівнем забезпеченості, якісним складом та їх раціональним співвідношенням зокрема.

У Радянській енциклопедії ресурси (від франц. ressource – допоміжний засіб) трактують як цінності, засоби, можливості, грошові засоби, джерела засобів доходів [1], які є чинником внутрішніх резервів економічного розвитку організації за умови їх ефективного використання, що дає змогу забезпечити не тільки потреби організації, а й потреби суспільства.

Слід зазначити, що економічна довідкова література наводить різні трактування досліджуваного поняття. Наведемо деякі з них (табл. 1).

Таким чином, можна стверджувати, що не існує єдиної думки про визначення поняття «ресурси підприємства». На нашу думку, ресурси підприємства варто розглядати як сукупність наявних засобів і можливостей, які задіяні в процесі створення продукції, товарів і послуг на підприємстві.

У науковій літературі немає однозначної думки й щодо структури ресурсів. Нині розподіл ресурсів на окремі види (групи) здійснюється за різними класифікаційними ознаками: за їх походженням, економічною значущістю і роллю в системі суспільного виробництва, напрямами і формами господарського використання, кількісними та якісними характеристиками, особливостями тощо. Наукове розуміння походження, призначення, характеристик різних видів ресурсів дасть змогу правильніше враховувати роль і місце тієї чи іншої групи у процесі суспільного виробництва, дефіцитність, особливості їх відтворення та забезпечення ефективності використання [7].

Традиційною є думка, що класифікація – це спосіб упорядкування у деяку схему множини

Таблиця 1

Трактування понять «ресурси», «ресурси підприємства» в економічній літературі

Автор	Трактування
І.М. Ткач, М.Ф. Маланчук [3]	Ресурс (з фр. ressource – засіб, спосіб, дані) – це все, що необхідно людині (фізичній особі) і організації для досягнення мети, задоволення власних потреб та потреб суб'єктів або об'єктів зовнішнього середовища.
В.В. Кулішов [4]	Ресурси підприємства – це сукупність тих природних, соціальних і духовних сил, що можуть бути використані у процесі створення товарів, послуг та інших цінностей.
В.А. Коноплінська [5]	Ресурси – усі засоби, запаси, можливості, джерела чого-небудь, включаючи природні, інтелектуальні і технологічні, які можуть бути застосовані в господарській діяльності.
С.І. Терещенко [6]	Ресурси підприємства – це сукупність матеріальних і нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано беруть участь у виробничому процесі.

об'єктів за ступенем їх подібності так, щоб вона відображала деяку закономірність («суть», «закон»), якому підпорядковуються ці об'єкти [3].

Так, Т.С. Гладир класифікує ресурси підприємства на вісім груп: природні, матеріальні, трудові, фінансові, нематеріальні, інформаційні ресурси, час як ресурс підприємства та аутсорсинг [8]. Розглянемо більш детально наведені групи ресурсів:

– природні – принципово придатні для застосування у виробництві природні сили і речовини, серед яких розрізняють невичерпні і вичерпні (а в останніх – поновлювані й непоновлювані);

– матеріальні – всі створені людиною «рукотворні» засоби виробництва (які, таким чином, самі є результатом виробництва);

– трудові – населення в працездатному віці, яке в «ресурсному» аспекті зазвичай оцінюють за трьома параметрами: соціально-демографічним, професійно-кваліфікаційним та культурно-освітнім;

– фінансові – це кошти, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань;

– нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, яка дає економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження;

– інформаційні ресурси. Інформація набуває характеру товару та перетворюється на об'єкт дослідження. Вона має низку специфічних властивостей: не втрачається в процесі використання, розширення її споживання практично не має обмеження; вона має високу ресурсозберігаючу здатність. Таким чином, інформація фактично визнається елементом виробництва і є невід'ємною складовою частиною економічного потенціалу підприємства;

– час як ресурс підприємства відіграє важливу роль в організації діяльності підприємства та може виступати перевагою перед конкурентами;

– аутсорсинг – передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері [8].

І. Ткач та М. Маланчук пропонують класифікувати ресурси за трьома видами: матеріальними, людськими (трудовими) і фінансовими [3]. Розглянемо ознаки класифікації ресурсів на рис. 1.

І.В. Ковальчук поділяє економічні ресурси на дві великі групи:

– матеріальні – земля (блага природи) і капітал (виготовлені виробничі знаряддя, що є результатом попередньої праці);

– людські – праця та підприємницький хист [9].

На думку автора, найбільш оптимальним є традиційне уявлення про класифікацію ресурсів підприємства, яка виділяє такі види: природні, матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси, які показані на рис. 2.

Розглянемо більш детально представлені вище види ресурсів аграрного підприємства.

Природні ресурси є основою матеріального і духовного виробництва. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежать розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва і матеріальне благополуччя народу.

Одним із пріоритетних елементів природних ресурсів для аграрного підприємства є земля, тому питання її ефективного використання завжди були на межі дискусії точок зору з екології, економіки, ресурсозбереження, охорони навколишнього середовища тощо. Сьогодні ця проблематика є достатньо розгалуженою, але багато питань (ефективність, оцінка ефективності, впровадження енергозберігаючих технологій

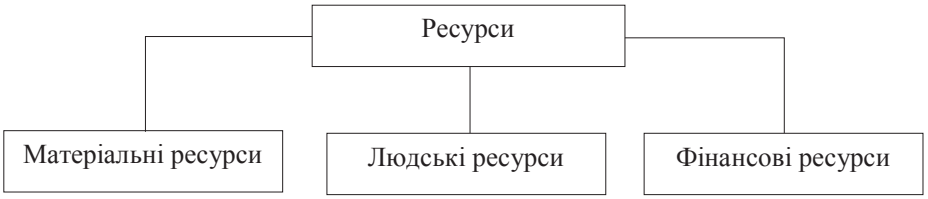

Рис. 1. Ознаки класифікації ресурсів

Джерело: [3]

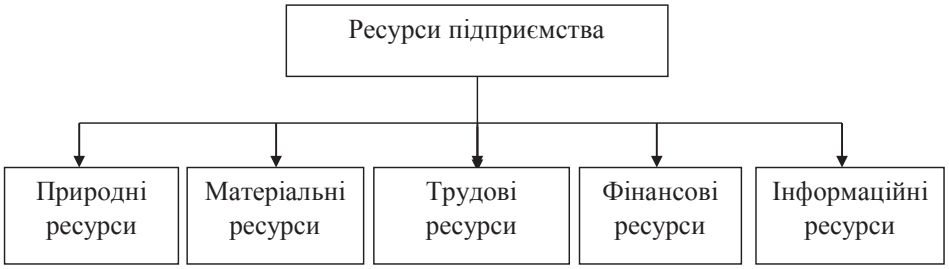

Рис. 2. Класифікація ресурсів аграрного підприємства

Джерело: [10]

земельних ресурсів) потребують подальшого доопрацювання. Під час визначення ефективності використання землі необхідно враховувати структуру та якість сільськогосподарських угідь. Це дає змогу об'єктивно оцінювати результати господарської діяльності аграрних товаровиробників.

Матеріальні ресурси поділяються на основний капітал (основні засоби) та оборотний капітал (оборотні засоби).

До основного капіталу належать будинки, споруди, робочі машини й устаткування, інвентар, транспортні засоби тощо. Основні засоби беруть участь не в одному, а в декількох кругообігах господарських засобів.

До оборотного капіталу належать виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо, запасні частини), незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, готові вироби, грошові кошти в розрахунках [9].

Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних засобів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування, скорочення строків ремонту обладнання, зниження простоїв, модернізація діючого устаткування, машин та механізмів, установлення оптимального режиму їх роботи, розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва [13].

Раціональне та економічне використання оборотного капіталу – одне з найважливіших завдань підприємства. Чим ефективніше використовуються сировина, матеріали, паливо, енергія, тим менше їх витрачаєтеся на виготовлення певної кількості продукції, тобто створюється можливість збільшити обсяги виробництва, що у цілому підвищує його ефективність [13].

У гармонійному функціонуванні підприємства значне місце посідають фінансові ресурси, які відіграють важливу роль у розвитку господарської діяльності, відновленні основних фондів, оплаті праці і соціальних заходах. Визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах здійснює значний вплив на ефективне функціонування підприємства [10].

Ефективність використання трудових ресурсів у підприємстві характеризуються зміною продуктивності праці, результативного показника роботи підприємства, в якому відбиваються як позитивні боки роботи, так і всі його недоліки

Трудові ресурси підприємства відіграють провідну роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних і економічних завдань щодо дослідження поставлених результатів господарювання. Рівень забезпеченості підприємства робочою силою і її раціональне використання значною мірою визначає організаційно-технічний рівень виробництва, ступінь використання техніки та технології, предметів праці.

Від ефективності використання трудових ресурсів у процесі виробництва багато в чому залежать показники обсягу виробництва продукції, її собівартість, якість, тому аналіз використання трудових ресурсів є важливим розділом системи комплексного економічного аналізу діяльності підприємства [10].

Інформаційні ресурси – це знання та інформація, які виникають у практичній діяльності підприємства, а також у компонентах зовнішнього оточення, що з ним пов'язані. Практика розвитку інформаційних технологій, процеси глобалізації систем управління, у тому числі й матеріальних ресурсів, призводять до необхідності створення нових систем управління, таких як ERP, інтегрованої системи на базі інформаційних технологій, яка використовується для управління внутрішніми і зовнішніми ресурсами підприємства (фінансовими, матеріально-технічними, трудовими, активами підприємства). Отже, інформаційні ресурси розглядаються з погляду інформаційного забезпечення системи управління, поєднуючи в собі, таким чином, усі інші види ресурсів [10].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, проведене дослідження щодо сутності ресурсів аграрних підприємств дало змогу розглядати ресурси як сукупність наявних засобів і можливостей, які задіяні в процесі створення продукції, товарів та послуг на підприємстві. Виходячи з властивостей, притаманних ресурсам аграрних підприємств, проведено їх класифікацію за показниками формування і використання; даний поділ дасть змогу вибирати оптимальний рівень використання та ефективно ними управляти.

Уточнення сутності та структури ресурсів аграрних підприємств дає можливість підвищити обґрунтованість управлінських рішень щодо формування ресурсного потенціалу підприємства та забезпечення ефективності його функціонування, що буде предметом подальших досліджень авторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пуйо Г.І., Паулик А.Я. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «ресурси підприємства». *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 18(13). С. 240-246.
2. Советский энциклопедический словарь. Москва : Сов. энциклопедия, 1983. 1118 с.
3. Ткач І.М., Маланчук М.Ф. Сучасні підходи до поняття та класифікації ресурсів і ресурсного забезпечення. *Соціальний розвиток і безпека*. 2017. Вип. 1(1). С. 69-83.
4. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика : навчальний посібник. Київ : Ніка-Центр, Ельга, 2004. 216 с.
5. Коноплінська В.А. Економічний тлумачно-термінологічний словник. Київ : КНТ, 2007. 580 с.
6. Терещенко С.І. Ресурсний потенціал підприємства: функції та структура. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування.* 2012. Вип. 2(58). С. 191-196.
7. Боженко О.М. Ресурси підприємства як основа формування його ресурсного потенціалу. *Scientific papers*. 2017. № 1(54). С. 119-125.

8. Гладир Т.С. Ресурси підприємства: теоретичні аспекти. *Ефективна економіка*. 2014. Вип. 5. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3044. (дата звернення: 16.09.2019).
9. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 679 с.
10. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип. 1(4). URL : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf (дата звернення: 10.09.2019).
11. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
12. Калініченко О.В., Плотник О.Д. Економіка підприємства. Практикум : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2012. 600 с.
13. Шегда А.В. Економіка підприємства : навчальний посібник ; 2-е вид., стер. Київ : Знання-Прес, 2002. 335 с.

REFERENCES:

1. Pujo Gh.I., Paulyk A.Ja. (2015) Teoretychni pidkhody do vyznachennja sutnosti ponjattja “resursy pidpryjemstva” [Theoretical approaches to defining essence of the concept “enterprise resource planning”]. *Naukovyj visnyk Mukachivsjkogho derzhavnogho universytetu*, vol. 18, no. 13, pp. 240-246.
2. Prokhorov A.M. (ed.) (1983) *Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar'* [Soviet Encyclopedic Dictionary], Moscow: Sov. entsiklopediya. (in USSR).
3. Tkach I.M., Malanchuk M.F. (2017) Suchasni pidkhody do ponjattja ta klasyfikaciji resursiv i resursnogho zabezpechennja [Modern approaches to the concept and classification of resources and resource support]. *Socialjnyj rozvytok i Bezpeka* [Social development and Security] (electronic journal), vol. 1, no. 1, pp. 69-83.
4. Kulishov V.V. (2004) *Ekonomika pidpryjemstva: teorija i praktyka* [Economy of enterprise: theory and practice]. Kyiv: Nika-Centr, Eljgha. (in Ukrainian).
5. Konoplinsjka V.A., Filina, H.I. (2007) *Ekonomichnyj tlumachno-terminologhichnyj slovnyk* [Economic glossary and glossary of terms.]. Kyiv: KNT, pp. 580.
6. Tereshhenko S.I. (2012) Resursnyj potencial pidpryjemstva: funkciji ta struktura [Enterprise Resource potential: function and structure]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu vodnogho ghospodarstva ta pryrodokorystuvannja,* vol. 2, no. 58, pp. 191-196.
7. Bozhenko O.M. (2017) Resursy pidpryjemstva jak osnova formuvannja jogho resursnogho potencialu [Enterprise resources as basis of its resource potential formation]. *Scientific papers*, vol. 1, no. 54, pp. 119-125.
8. Ghladyr T.S. (2014) Resursy pidpryjemstva: teoretychni aspekty [Enterprise resource: theoretical aspects]. *Efektyvna ekonomika* [An efficient economy] (electronic journal), vol. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3044 (accessed September 16, 2019).
9. Kovaljchuk I.V. (2008) *Ekonomika pidpryjemstva* [Economy of enterprises]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian).
10. Vovk I. (2011) Klasyfikacija resursiv pidpryjemstva. Suchasni pidkhody [classification of resources enterprise. A modern approach]. *Socialjno-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-Economic Problems and the State]. (electronic journal), vol. 1, no. 4, pp. 1-9. Available at: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf (accessed September 10, 2019).
11. Andrijchuk V.Gh. (2002) *Ekonomika aghrarnykh pidpryjemstv* [Economy of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
12. Kalinichenko O.V., Plotnyk O.D. (2012) *Ekonomika pidpryjemstva* [Economy of enterprises]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
13. Sheghda A.V., (ed.) Lytvynenko T.M., Nakhaba M.P. *Ekonomika pidpryjemstva* [Economy of enterprises]. Kyiv: Znannja-Pres. (in Ukrainian).

УДК 338.48:640.4
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-22

Гнаткович О.Д.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Оленчин Ю.Ю.
магістр
Львівського інституту економіки і туризму

Простоніс Н.Ю.
магістр
Львівського інституту економіки і туризму

Hnatkovich Oksana
Doctor of Economics, Professor,
Professor Department of Management and Business,
Lviv Institute of Economics and Tourism

Olenchin Yuliya
Master's Degree,
Lviv Institute of Economics and Tourism

Prostonis Nataliya
Master's Degree,
Lviv Institute of Economics and Tourism

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ готельного ГОСПОДАРСТВА М. ЛЬВОВА

COMPETITIVE STRATEGY OF HOTEL MANAGEMENT IN LVIV

АНОТАЦІЯ

У статті здійснений аналіз стану конкурентоспроможності готельного господарства у м. Львів. Визначено, що для Львова характерною є тенденція зростання кількості не лише бізнес-туристів, а й відпочивальників. Представлені у місті готелі належать до усіх категорій і надають понад 6 тис. місць для розміщення гостей. Останніми роками готельна індустрія характеризується зростанням пропозиції за одночасного скорочення попиту на готельні послуги, що приводить до значної конкурентної боротьби на ринку готельних послуг. Для ідентифікації сильних і слабких сторін готельних підприємств Львова здійснено SWOT-аналіз. Із метою визначення зовнішніх стратегічних факторів, що мають високу ймовірність реалізації та впливу на функціонування готельних підприємств, їхні продажі і прибутки у довгостроковій перспективі, здійснено DESTEP-аналіз. Використовуючи метод експертних оцінок, здійснено оцінку факторів зовнішнього середовища та їх впливу на функціонування готельної сфери м. Львова.

Ключові слова: готельне господарство, туризм, конкурентне середовище, стратегія, аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ конкурентоспособности гостиничного хозяйства г. Львова. Определено, что для Львова характерна тенденция роста количества не только бизнес-туристов, но и отдыхающих. Представленные в городе гостиницы принадлежат ко всем категориям и предоставляют более 6 тыс. мест для размещения гостей. В последние годы гостиничная индустрия характеризуется ростом предложения при одновременном сокращении спроса на гостиничные услуги, что приводит к значительной конкурентной борьбе на рынке гостиничных услуг. Для идентификации сильных и слабых сторон гостиничных предприятий Львова осуществлен SWOT-анализ. С целью определения внешних стратегических факторов, имеющих высокую вероятность реализации и воздействия на функционирование гостиничных предприятий, их продажи и прибыли в долгосрочной перспективе, осуществлен DESTEP-анализ. Используя метод экспертных оценок, осуществлена оценка факторов внешней среды и их влияния на функционирование гостиничной сферы г. Львова.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, туризм, конкурентная среда, стратегия, анализ.

ANNOTATION

In the competitive market of hospitality services, hotel business enterprises, while servicing tourists and other categories of citizens, must not only provide a high level of comfort, but also constantly increase the level of customer service, offer a wide range of additional and related services, including information, household, intermediary, business center services, leisure organization. The competitiveness of the enterprise is determined by many factors, in particular, it is the management structure of the enterprise, the purposefulness of work, marketing policy. A wide range of such factors narrows the focus on the competitive advantage of the enterprise, that is, defines the characteristics and properties that provide the advantages of the enterprise over its competitors. The article analyzes the competitiveness of the hotel industry in Lviv. It is determined that Lviv is characterized by a tendency of increasing not only business tourists but also tourists. Lviv is one of the leading hotels in Ukraine. Lviv today is the most powerful tourist center of Ukraine, but not a business but a leisure profile. An important trend for Lviv is the renewal of the accommodation infrastructure in compliance with the standards of service and development of a network of small and medium-sized boutique hotels. The hotels presented in the city belong to all categories and provide more than 6 thousand places for accommodation of guests. In recent years, the hotel industry has been characterized by increasing supply while reducing demand for hotel services, leading to significant competition in the hotel services market. Despite the political situation in the country and the conduct of hostilities, the segment of foreign tourism was partially restored. A SWOT analysis was conducted to identify the strengths and weaknesses of Lviv hotel enterprises. To determine the external strategic factors that have a high probability of implementation and impact on the operation of hotel enterprises, theirsales and profits in the long run, DESTEP analysis. Using the method of expert assessments, the

environmental factors and their influence on the functioning of the Lviv hotel sphere were evaluated.

Key words: hospitality, tourism, competitive environment, strategy, analysis.

Постановка проблеми. Готельний ринок України перебуває на стадії свого становлення і переживає не найкращі часи. Хоча з погляду досвіду і ситуації щодо забезпеченості номерним фондом порівняно з європейськими країнами він не є насиченим і має передумови до зростання, в умовах вітчизняних реалій номерів не просто досить, а є надлишок.

Львів сьогодні – найпотужніший туристичний центр України, проте не ділового, а відпочинкового профілю. Для Львова актуальним напрямом є відновлення інфраструктури розміщення з дотриманням стандартів обслуговування та розвитку мережі малих і середніх бутик-готелів. Тому велике значення на сучасному етапі має розроблення ділової (конкурентної) стратегії вищого рівня для готельних підприємств, яка буде визначати розроблення заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності та збереження конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вивчення проблеми стратегічного розвитку готельної індустрії зумовило звертання до праць Н. Ганич, яка визначала сучасний стан та шляхи оптимізації розвитку готельного господарства м. Львова [1], М. Мальської, І. Пандяка, Ю. Занько, які вивчали історію становлення готельної справи та організацію готельного обслуговування у львівських готелях [2]. Л. Гірняк та М. Мосінг здійснили аналіз розвитку готельного господарства Львова [3]. У цих роботах досліджуються найбільш розвинуті територіальні сегменти туризму, а також аналізуються чинники, що впливають на розвиток готельної галузі в Україні та м. Львові зокрема. Однак на тлі тенденцій сучасного розвитку економічної ситуації, яка характеризується високим динамізмом, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг, загостренням конкурентної боротьби, виникає необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, стрижнем якого є стратегія розвитку підприємства.

Постановка завдання. У своїй статті ми спробуємо здійснити аналіз стану конкурентоспроможності готельного господарства у м. Львів та розробити пропозиції щодо підвищення ефективності його діяльності. Цього можна досягнути за допомогою комплексу *методів дослідження,* таких як системний – для аналізу ринку готельних послуг м. Львова; індукції та дедукції – для узагальнення явищ і процесів, пов'язаних із конкурентоспроможністю готельного підприємства; аналізу і синтезу – для виявлення впливу факторів внутрішнього середовища підприємства на ефективність його діяльності; SWOT-аналізу – для ідентифікації сильних і слабких сторін готельних підприємств; DESTEP-аналізу – для визначення зовнішніх стратегічних факторів, що мають високу ймовірність реалізації та впливу на функціонування цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча бізнес-туризм традиційно формує значну частину попиту на готельні номери у великих містах, для Львова характерною є тенденція зростання кількості не лише бізнес-туристів, а й відпочивальників. Львів є одним із лідерів в Україні за кількістю готелів (109 у 2016 р.), середній річний показник заповнюваності становить 60%, в низький сезон – 20-30%, а у пікові сезони – 80-90%. Це – доволі непогані показники. Навіть більше, експерти запевняють, що наявної пропозиції не досить і місто надзвичайно потребує недорогих, але мережевих готелів [3].

Наявні у місті готелі належать до усіх категорій і надають понад 6 тис. місць для розміщення гостей, про що свідчать дані Львівської міськради. Однак у цю статистику входять далеко не всі львівські готелі. Підрахувати точний обсяг ринку неможливо, оскільки не всі готельєри повідомляють про себе місцевій владі і не всі реєструються на українських і міжнародних сайтах. Наприклад, на сайті Львівської міськради зареєстровано 44 готелі і 21 хостел, на doroga.ua – 16 готелів та 13 хостелів, на booking.com – 53 готелі, 43 хостели, 37 апартаментів і п'ять гостьових будинків [3]. За три останні роки у Львові з'явилося 15 нових готелів, які поповнили номерний фонд на 502 номери.

Останніми роками готельна індустрія характеризується зростанням пропозиції за одночасного скорочення попиту на готельні послуги, що приводить до значної конкурентної боротьби на ринку готельних послуг. Одним із головних напрямів формування конкурентних переваг в індустрії гостинності стало надання послуг більш високої якості порівняно з конкурентами. Ключовим питанням тут є надання таких готельних послуг, які задовольняли б і навіть перевершували очікування цільових клієнтів.

З активним розвитком сфери туризму у Львові, активізацією ділової та туристичної міграції значно збільшилася кількість засобів розміщення, а отже, посилилася конкуренція. Якщо у 2011 році на Львівщині було зареєстровано 228 заклади розміщення готельного типу, з них 119 готелів, то у 2017 році ці показники становили 277 і 170 закладів відповідно (табл. 1).

Незважаючи на політичну ситуацію в країні та ведення військових дій, частково відновлено сегмент іноземного туризму. В 2017 році збільшився потік індивідуальних туристів із Туреччини та Польщі. Загублений обсяг туристів з країн СНД – РФ, Білорусі та ін. Основний потік – це внутрішній туризм, туристичні групи з Туреччини, MICE-туризм.

Таблиця 1

Колективні заклади розміщування у м. Львові

Заклади / Рік	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Готелі та аналогічні заклади розміщування, усього							
Кількість закладів, одиниць	228	250	272	273	273	287	277
Кількість ліжок (місць), одиниць	12 589	15 389	16 194	16 796	17 759	17 949	18 292
Кількість розміщених, осіб	396 212	471 010	493 197	449180	591292	749855	871 401
Кількість розміщених іноземців, осіб	85 393	107 637	110 785	47 013	63 665	93 549	121 043
Готелі							
Кількість закладів, одиниць	119	130	151	158	164	168	170
Кількість ліжок (місць), одиниць	9 058	11 208	11 925	12 533	13 567	13 472	13 938
Кількість розміщених, осіб	297 258	371 584	391 917	359348	493439	655491	766 521
Кількість розміщених іноземців, осіб	80 035	103 573	106 588	45 693	62 072	89 361	115 336
Мотелі							
Кількість закладів, одиниць	22	40	49	42	40	41	39
Кількість ліжок (місць), одиниць	614	1 138	1 353	1 063	1 180	1 143	1 096
Кількість розміщених, осіб	17 541	28 483	33 424	19 703	23 877	23 204	29 197
Кількість розміщених іноземців, осіб	746	1 221	765	302	480	365	418
Хостели							
Кількість закладів, одиниць	…	3	3	9	9	14	11
Кількість ліжок (місць), одиниць	…	98	67	427	370	309	310
Кількість розміщених, осіб	…	272	1 391	15 595	14 620	14 817	17 028
Кількість розміщених іноземців, осіб	…	–	695	356	477	2 836	4 221
Інші готельні заклади							
Кількість закладів, одиниць	87	77	69	64	60	64	57
Кількість ліжок (місць), одиниць	2 917	2 945	2 849	2 773	2 642	3 025	2 948
Кількість розміщених, осіб	81 413	70 671	66 465	54 534	59 356	56 343	58 655
Кількість розміщених іноземців, осіб	4 612	2 843	2 737	662	636	987	1 068

Джерело: сформовано на основі джерела [5]

Для ідентифікації сильних і слабких сторін готельних підприємств Львова ми здійснили SWOT-аналіз. Це – найефективніший стратегічний інструмент, який допомагає визначити конкурентні преваги, що виокремлюють підприємство від інших, наявних на ринку. Послуги, наявні на ринку, що не мають значних позитивних відмінностей, не здатні забезпечити максимальну ефективність. Визначення унікальної послуги, що забезпечить прогресивний розвиток, потребує сучасних методів стратегічного аналізу.

SWOT – аналіз готельних підприємств м. Львова наведено у табл. 2.

Перша частина SWOT-аналізу є найбільш вагомою. Створення списку сильних сторін дає змогу виокремити переваги, які можна перетворити у конкурентоспроможні. Слабкі сторони є перешкодою для стратегічного розвитку, тому вони повинні бути визнані та усунені. Можливості та загрози – це непідконтрольні для підприємства чинники, що впливають на успіх і які неможливо контролювати, а лише передбачити та оптимізувати.

Друга частина аналізу дає змогу сформувати поля на перехресті окремих складових груп факторів, що враховуються під час подальшого розроблення стратегії підприємства.

Функціонування будь-яких підприємств чи організацій у конкурентному середовищі потребує здатності вчасно адаптовуватися відповідно до безперервних змін навколишнього середовища, оскільки більшість із них перебувають поза контролем. Саме тому важливо ідентифікувати і мінімізувати можливі зміни у навколишньому середовищі. Для цього застосуємо DESTEP- аналіз із метою визначення зовнішніх стратегічних факторів, що мають високу ймовірність реалізації та впливу на функціонування готельних підприємств, їх продажі і прибутки у довгостроковій перспективі (табл. 3).

Провівши DESTEP-аналіз, визначено, що найактуальнішими проблемами, які перешкоджають росту готельного бізнесу у Львові, є економічні, політичні та соціальні фактори. Зокрема, для економіки такими є доларизація і високі ставки за кредит. Погіршення спричинене їх залежністю від нестабільності валюти і несприятливим інвестиційним кліматом.

На завершення, використовуючи метод експертних оцінок, здійснимо оцінку факторів зовнішнього середовища та їх впливу на функціонування готельної сфери м. Львова (табл. 4).

Для інвестиційного клімату найвпливовішими є нестабільна політична ситуація в країні, різкі зміни законодавства та корумпованість влади.

Позитивним політичним фактором вважаємо впровадження безвізового режиму. На функціонування готельної сфери м. Львова впливають

Таблиця 2

SWOT-аналіз готельних підприємств м. Львова

Характеристики зовнішнього середовища	Характеристики підприємства	
	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	1. Зручне розташування 2. Невисокі порівняно з конкурентами ціни на послуги 3. Репутація надійного партнера 4. Наявний власний сайт готелю 5. Постійна клієнтська база 6. Надання додаткових туристичних послуг 7. Наявність конференц-залів та бізнес-центру	1. Висока сезонна залежність більшості частин діяльності 2. Обмеженість фінансових та кадрових ресурсів 3. Плинність кадрів 4. Низька продуктивність 5. Застаріла матеріально-технічна база 6. Відсутність реальних конкурентних переваг 7. Невідповідний рівень якості обслуговування клієнтів до їхніх потреб 8. Пасивна рекламна діяльність 9. Відсутність ефективних маркетингових досліджень 10. Відсутність унікальних продуктів
Можливості (O)	SO-стратегії	WO-стратегії
1. Люди не перестануть подорожувати 2. Підвищення глобалізації, що привело до більшої кількості міжнародних мандрівників та туристів, особливо з країн, що розвиваються. 3. Спрямованість м. Львів на туристичну галузь 4. Сприятливий мікроклімат, створений місцевими органами самоврядування 5. Розвинута інфраструктура 6. Розвиток ділового туризму у місті Львів 7. Унікальна культурна спадщина (Старе Місто Львова включено до Списку Світової Спадщини ЮНЕСКО) 8. Сприяння інноваційній діяльності	1. Періодична розсилка пропозицій клієнтській базі 2. Співпраця з підприємствами та організаціями на постійній основі	1. Удосконалення наявних послуг відповідно до конкурентних переваг 2. Розвиток послуг, спрямованих на місцеве населення 3. Активна маркетингова діяльність у міжсезонний період 4. Співпраця з програмами міста
Загрози (T)	ST-стратегії	WT-стратегії
1. Несприятлива економіко-політична ситуація в державі. Несприятливий інвестиційний клімат 2. Зміна нормативно-правової бази 3. Тенденція до зменшення ділової активності через популяризацію вебінарів 4. Відсутність належного кваліфікованого персоналу 5. Підвищення вимог до якості товару та послуг і низьких цін та виникнення потреб у більш довершених послугах, технологіях 6. Старіння населення та зниження бюджету витрат людей 7. Незадоволеність продуктом 8. Погіршення стану комунальної інфраструктури.	1. Прозора фінансова політика для ключових стейкхолдерів 2. Створення бізнес-плану з детальним обґрунтуванням цілей	1. Залучення кадрів, зацікавлених у довготривалому працевлаштуванні 2. Прозора маркетингова політика, орієнтована на важких стейкхолдерів (клієнти преміум-класу) 3. Надання персоналу обов'язків щодо рекомендації управлінських рішень Оновлення спектру послуг відповідно до затребуваності ринку 4. Оновлення матеріальної-технічної бази відповідно до затребуваності ринку

Джерело: складено на основі власних досліджень

такі соціальні та демографічні фактори, як спроможність споживачів купити послугу і якісне надання її з боку готелю.

Розвиток сучасних технологій викликає у споживачів очікування високого рівня обслуговування із застосуванням інноваційних технологій у повсякденному житті. При цьому внутрішнє використання інновацій пришвидшує бізнес-процеси, що дає змогу мінімізувати витрати.

Позитивним екологічним фактором для Львівщини є наявність природно-рекреаційних ресурсів.

У місті наявні проблеми з вивозу сміття, що може спричинити негативний вплив на попит туристичних послуг, оскільки для клієнтів середнього і вищого класу важливі такі чинники, як екологічність та органічність як продукції, так і навколишнього середовища.

Висновки. За результатами стратегічного аналізу вважаємо, що найефективнішими заходами для львівського готельного бізнесу буде впровадження нових послуг або вдосконалення старих. Проекти, що пропонуються до реалізації, повинні відповідати критеріям інноваційності, затребуваності на ринку послуг, наявності цільової групи споживачів, окупності та можливості залучення необхідного капіталу. При цьому слід звернути увагу на сегмент бюджетних готелів, міні-готелів, приватних апартаментів.

У Львові не досить готелів люкс-класу (чотири-п'ять зірок). А на їх послуги є досить високий попит. Про це свідчить повне заповнення номерів під час відомих фестивалів європейського рівня (Leopolis Jazz Fest, Book Forum Lviv, Театральний фестиваль Золотий

Таблиця 3

DESTEP-аналіз факторів макросередовища готельних підприємств м. Львова

Демографія Рівень народжуваності та смертності Міграція населення Чисельність населення Статево-віковий склад населення	**Економіка** Нестабільність курсу валюти Високий рівень доларизації економіки Темпи інфляції Зміна структури доходів Недосконала податкова система Несприятливий інвестиційний клімат в країні Високі ставки комерційних кредитів Гостра конкурентна боротьба
Соціум Зміна тенденції щодо споживання готельних послуг та супутніх продуктів, зумовленої зміною поколінь Соціальна мобільність населення Міграція висококваліфікованих фахівців Ставлення клієнтів до обслуговування та якості продукції	**Технологія** Розвинуті телекомунікаційні системи Високі темпи і рівень розвитку науково-технічних змін Інтенсивний розвиток інформаційних технологій Доступність новітніх технологій Автоматизація буденних процесів
Екологія Наявність природно-рекреаційних ресурсів Природно-кліматичні умови Розміщення великих промислових і сільськогосподарських центрів Законодавство з охорони навколишнього середовища Проблема вивозу сміття Клієнтські екологічні цінності	**Політика** Політична нестабільність у країні Різкі зміни у законодавстві Корумпованість влади Податкове регулювання сфери діяльності Запровадження безвізового режиму

Джерело: складено на основі власних досліджень

Таблиця 4

Оцінка факторів зовнішнього середовища та їх впливу на функціонування готельної сфери м. Львова

Опис фактора	Вплив фактора	Експертна оцінка				Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу
1	2	3				4	5
Демографія							
Рівень народжуваності та смертності	0,15	2	1	4	3	2,5	0,375
Міграція населення	0,4	3	4	4	3	3,5	1,4
Чисельність населення	0,2	3	2	2	4	2,75	0,55
Статево-віковий склад населення	0,25	2	3	4	2	2,75	0,6875
Економіка							
Нестабільність курсу валюти	0,15	4	5	4	5	4,5	0,675
Високий рівень доларизації економіки	0,2	4	5	4	4	4,25	0,85
Темпи інфляції	0,1	3	4	4	5	4	0,4
Зміна структури доходів	0,1	4	3	4	4	3,75	0,375
Недосконала податкова система	0,05	3	4	4	3	3,5	0,175
Несприятливий інвестиційний клімат в країні	0,15	5	4	4	5	4,5	0,675
Високі ставки комерційних кредитів	0,15	5	4	3	5	4,25	0,6375
Гостра конкурентна боротьба	0,1	3	5	4	3	3,75	0,375
Соціум							
Зміна тенденції щодо споживання готельних послуг та супутніх продуктів, зумовленої зміною поколінь	0,25	3	3	4	4	3,5	0,875
Соціальна мобільність населення	0,2	4	3	5	3	3,75	0,75
Міграція висококваліфікованих фахівців	0,3	5	4	3	4	4	1,2
Ставлення клієнтів до обслуговування та якості продукції	0,25	4	3	4	4	3,75	0,9375
Технологія							
Розвинуті телекомунікаційні системи	0,2	4	3	5	4	4	0,8
Високі темпи і рівень розвитку науково-технічних змін	0,15	3	4	5	3	3,75	0,5625
Інтенсивний розвиток інформаційних технологій	0,2	3	4	4	3	3,5	0,7
Доступність новітніх технологій	0,2	3	2	4	4	3,25	0,65
Автоматизація буденних процесів	0,25	3	4	2	4	3,25	0,8125
Екологія							
Наявність природно-рекреаційних ресурсів	0,1	4	5	3	4	4	0,4
Природно-кліматичні умови	0,2	2	3	5	3	3,25	0,65
Розміщення великих промислових і сільськогосподарських центрів	0,15	3	4	3	5	3,75	0,5625

Закінчення таблиці 4

1	2	3				4	5
Законодавство з охорони навколишнього середовища	0,1	3	2	1	3	2,25	0,225
Проблема вивозу сміття	0,25	3	4	4	4	3,75	0,9375
Клієнтські екологічні цінності	0,2	3	4	4	3	3,5	0,7
Політика							
Політична нестабільність у країні	0,3	5	4	4	5	4,5	1,35
Різкі зміни у законодавстві	0,2	5	4	4	5	4,5	0,9
Корумпованість влади	0,2	4	4	3	3	3,5	0,7
Податкове регулювання сфери діяльності	0,15	3	2	4	4	3,25	0,4875
Запровадження безвізового режиму	0,15	4	5	5	4	4,5	0,675

Джерело: складено на основі власних досліджень

Лев, Lviv Fashion Week) та інших популярних львівських заходів у готелях «Нобіліс», «Леополіс», «Гранд готель», «Цитадель Інн».

Бажано вибирати стратегію широкої диверсифікації, спрямованої на посилення спеціалізації готелів, урізноманітнення послуг, поліпшення якості обслуговування; поглиблювати форми організації готельного ринку зі збільшенням частки міжнародних та національних готельних операторів [4].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганич Н. Готельне господарство львівської області: сучасний стан та шляхи оптимізації розвитку. *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини.* 2012. Випуск 29. Ч.1.С. 24-30.
2. Мальська М.П., Пандяк І.Г., Занько Ю.С Організація готельного обслуговування: підручник. Київ: Знання, 2011. 366 с.
3. Гірняк Л.І., Мосінг М.-Т.В. Розвиток готельного господарства у Львові: тенденції та перспективи. *Інновації в управлінні асортиментом, якістю та безпекою товарів і послуг:* матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 7 грудня 2017 р. Львів, 2017. С. 297-299.
4. Пандяк І.Г. Готельне господарство Львова: історичні передумови, сучасний стан, тенденції розвитку. *Вісник Львівського університету. Серія географічна.* 2014. Випуск 47. С. 209-216.
5. Головне управління статистики у Львівській області. Туризм. Львів, 2019. URL: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/sr/accounting.php?ind_page=sr (дата звернення: 22.07.2019)

REFERENCES:

1. Hanych N. (2012) Ghoteljne ghospodarstvo ljvivsjkoji oblasti: suchasnyj stan ta shljakhy optymizaciji rozvytku [Hotel management in Lviv region: current state and ways of optimization of development]. *Bulletin of the University of Lviv. International Relations Series.* Issue 29, Part 1, pp. 24-30.
2. Malska M., Pandyak I., Zanko Y. (2011) *Orghanizacija ghoteljnogho obslughovuvannja* [Organization of hotel service]. Kiev: Knowledge. (in Ukrainian).
3. Girniak L., Mosing M. (2017) Rozvytok ghoteljnogho ghospodarstva u Ljvovi: tendenciji ta perspektyvy [Hotel development in Lviv: trends and prospects]. Proceedings of the *5th International Scientific and Practical Conference "Innovations in Assortment Management, Quality and Safety of Goods and Services" (Lviv, December 7, 2017)* Lviv: Raster, pp. 297-299.
4. Pandyak I. (2014) Ghoteljne ghospodarstvo Ljvova: istorychni peredumovy, suchasnyj stan, tendenciji rozvytku [Hotel management in Lviv: historical prerequisites, current status, development trends]. *Bulletin of the University of Lviv. The series is geographical.* Issue 47, pp. 209-216.
5. Gholovne upravlinnja statystyky u Ljvivsjkij oblasti. (2019) Turyzm. [Main Department of Statistics in Lviv region. Tourism], Lviv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/sr/accounting.php?ind_page=sr (accessed 22.07.2019).

УДК 331.108.2
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-23

Дикань О.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри «Менеджмент і адміністрування»
Українського державного університету залізничного транспорту

Бобітко В.І.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

Войтюк О.О.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

Dikan Elena
Doctor of Economics, Professor
Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

Bobitko Vyacheslav
Master's Degree in Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

Voituk Alexey
Master's Degree in Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто еволюцію наукових поглядів в управлінні персоналом підприємства; розкрито методи, принципи та критерії забезпечення ефективного управління персоналом підприємств; обґрунтовано сучасну парадигму управління персоналом у системі активізації трудових відносин на підприємстві. Розглянуто наукові школи вивчення ефективного управління персоналом, зокрема школу наукового управління, адміністративну школу управління, школу поведінкових наук. Досліджено адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи ефективного управління персоналом підприємства. Розвиток ринкових відносин в Україні передбачає формування нових підходів в управлінні персоналом, оскільки більшість українських підприємств через брак висококваліфікованого персоналу та не досить гнучку і застарілу концепцію кадрової політики не встигає реагувати на швидкі зміни ситуації на ринку, на нові вимоги до мобільної переорієнтації власного кадрового потенціалу, впровадження сучасних технологій кадрової роботи. Ефективне управління персоналом є основним резервом зростання обсягів виробництва промислових підприємств.

Ключові слова: механізм управління персоналом, підприємство, ефективність, конкуренція, методи, теоретичні засади, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена эволюция научных взглядов в управлении персоналом; раскрыты методы, принципы и критерии обеспечения эффективного управления персоналом предприятий; обоснована современная парадигма управления персоналом в системе активизации трудовых отношений на предприятии. Рассмотрены научные школы изучения эффективного управления персоналом, в частности школа научного управления, административная школа управления, школа поведенческих наук. Исследованы административные, экономические и социально-психологические методы эффективного управления персоналом. Развитие рыночных отношений в Украине предусматривает формирование новых подходов в управлении персоналом, поскольку большинство украинских предприятий из-за нехватки высококвалифицированного персонала и недостаточно гибкой и устаревшей концепции кадровой политики не успевает реагировать на быстрые изменения ситуации на рынке, новые требования к мобильной переориентации собственного кадрового потенциала, внедрение современных технологий кадровой работы. Эффективное управление персоналом является основным резервом роста объемов производства промышленных предприятий.

Ключевые слова: механизм управления персоналом, предприятие, эффективность, конкуренция, методы, теоретические основы, стратегия.

ANNOTATION

The evolution of scientific perspectives in enterprise personnel management is considered in the article; methods, principles and criteria for ensuring effective management of the personnel of enterprises are revealed; the modern paradigm of personnel management in the system of activation of labor relations at the enterprise is substantiated. Scientific schools of study of effective personnel management are considered, in particular the school of scientific management, administrative school of management, school of behavioral sciences. Administrative, economic and social-psychological methods of effective management of the personnel of the enterprise are investigated. The development of market relations in Ukraine implies the formation of new approaches in personnel management, since the majority of Ukrainian enterprises, due to the lack of highly qualified personnel and insufficiently flexible and outdated concept of personnel policy, do not have time to respond to the rapid changes in the market situation, to the new requirements for mobile reorientation of personnel recruiting, modern technologies of personnel work. Effective personnel management is the main reserve for the growth of industrial enterprises. The analysis of different classifications of methods of management of the per-sonal is carried out. In order to improve the personnel management system at the enterprise, the main stages were defined the introduction

of a personnel management system and the principles to be followed. For the effective functioning of the personnel management system is a list of methods that can be used in its construction. Using a set of methods will allow you to evaluate the system theme from different sides and avoid possible miscalculations. For further development of the personnel management system, regulatory and methodological support of the system was developed. A well-established personnel-management system will greatly improve employee productivity, production efficiency, which, in turn, will provide the enterprise with competitive advantages. Personnel management is a complex and multifaceted art that it contains many professional subsystems and professional skills

Key words: mechanism. personnel management, enterprise, efficiency, competition, methods, theoretical foundations, strategy.

Постановка проблеми. Особливої актуальності набуває розроблення механізму ефективного управління персоналом підприємств для забезпечення результативності роботи в довгостроковій перспективі, що створить нові умови розвитку та підвищить їхню конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері управління персоналом підприємства можна назвати праці М. Армстронга, М. Бєляцького, В. Весніна, М. Вітке, В. Врума, О. Єгоршина, А. Кітова, М. Лапіна, Д. МакГрегора, М. Мескона, М. Педлера, П. Сенге, Ф.-У. Тейлора, А. Файоля, Е. Шейна та інших. Значний внесок у розроблення сучасної теорії оцінки персоналу, вивчення проблем ефективного використання трудового потенціалу, мотивації трудової діяльності, підвищення продуктивності, результативності й ефективності управління зробили такі відомі українські вчені, як А. Акмаєв, Л. Балабанова, Д. Богиня, Н. Борецька, В. Василенко, М. Ведерніков, М. Войнаренко, Н. Гавкалова, О. Грішнова, О. Денисюк, Б. Ігумнов, А. Колот, А. Кредісов, М. Мурашко, В. Нижник, В. Савельєва, Г. Савіна, О. Сардак, М. Семикіна, П. Ситник, А. Тельнов, О. Турецький, Б. Холод, Н. Хрущ, Л. Чорна, Г. Щокін та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на величезний накопичений досвід та значну кількість наукових розробок вітчизняних і зарубіжних учених з удосконалення форм та методів управління персоналом, нині є недостатніми розробки із системного вирішення зазначеної проблеми, що зумовлює необхідність комплексного аналізу цього завдання і визначає його актуальність. Потребує обґрунтування й сучасна парадигма ефективного управління персоналом у системі соціально-трудових відносин, дослідження та удосконалення системи складових елементів механізму ефективного управління персоналом та їх взаємодії, а також удосконалення системи моніторингу показників ефективності використання персоналу.

Постановка завдання. Метою статті є формування теоретичних засад та практичних положень із розроблення механізму забезпечення ефективного управління персоналом та його впровадження у загальну систему управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. На початку століття отримала розвиток концепція управління кадрами, за якою замість людини як особистості розглядається її трудова функція. Іншими словами, категорія «кадри» характеризує не якість окремо взятого індивіда, а сукупність працівників, об'єднаних для досягнення поставлених організаційних цілей. Кадрові служби виконували в основному обліково-контрольні й адміністративно-розпорядчі функції.

Після другої світової війни науково-технічний прогрес, що викликав ускладнення виробничого процесу, зумовив необхідність упровадження нових механізмів мотивації праці працівників, підвищення їхньої кваліфікації, регулювання трудових відносин на основі партнерства і співробітництва, активного залучення персоналу в управління, участі у прибутку. Саме з 50-60-х рр., коли технократичний підхід в управлінні поступається своїми позиціями, на зміну концепції управління кадрами приходить концепція управління персоналом. У новій концепції, де працівник розглядається вже не тільки як особистість, а й як суб'єкт трудових відносин, змінюється роль і місце кадрових служб в організаційній структурі управління підприємств. Система управління персоналом вже охоплює широке коло управлінських проблем: планування потреб у персоналі, підбір і професійну адаптацію нових працівників, розроблення компенсаційних програм, корпоративне навчання співробітників та ін. Але поки служби з управління персоналом, як правило, виконують обслуговуючу роль, будучи функціональними підрозділами, а персонал розглядається як витрати, які треба оптимізувати.

Починаючи з 80-х рр. з розвитком соціально-економічних аспектів у менеджменті, посиленням інтелектуалізації та комп'ютеризації бізнесу, прискоренням інноваційних процесів формується концепція управління людськими ресурсами, яка розглядає знання, здібності, вміння людей як ключовий ресурс і нематеріальні активи організації, що забезпечують їхню ефективність і конкурентоспроможність.

Управління людськими ресурсами – це стратегічний і цілісний підхід до управління найбільш цінними активами організації, а саме людьми, які вносять свій внесок у досягнення цілей підприємства..

Часто форми і методи управління є не досить ефективними і не досягають поставлених цілей. Вирішенню цієї проблеми має сприяти ефективне управління персоналом як підсистема ефективного управління підприємством загалом. А для успішного функціонування та досягнення поставлених цілей треба чітко розуміти суть понять «ефект», «ефективність», та «ефективне» і їхні відмінності.

У процесі вивчення літературних джерел виявилося досить мало теоретичних досліджень, які стосуються «ефективного управління персоналом». Авторами не так часто, але

вживається термін «ефективне управління персоналом», та не дається його тлумачення. Досить часто його ототожнюють із поняттям «ефективність управління».

Під ефективним управлінням слід розуміти результативне управління, тобто те, яке здійснюється не як репродуктивна функція, а як якісно організований процес. Ефективне управління персоналом є систематично-організаційним процесом відтворювання і якісного використання персоналу.

Для визначення поняття ефективності управління необхідні певні критерії. Критерієм ефективного управління є якість як відповідність дієздатності підприємства конкретним умовам функціонування. Якість управління має враховуватися під час побудови системи управління. Таким чином, ефектне управління персоналом – це таке управління, яке сприяє досягненню персоналом тактичних цілей, а апаратом управління – стратегічних цілей.

За сучасних умов основним ресурсом успішного функціонування підприємства є персонал, який більшою мірою, ніж інші чинники, визначає стратегічний успіх підприємства, є основою забезпечення його конкурентоспроможності. Стратегія, у центрі якої перебуває персонал, може виконувати роль організаційного важеля, що може забезпечити додаткові можливості для одержання прибутку. Саме надійність персоналу як одного із джерел конкурентного успіху, тобто здатності підприємства, що управляє людьми, виживати й процвітати в різних обставинах, а також ефективно реагувати на різноманітні зміни, спонукає рекомендувати як основний організаційний підхід ставити персонал на перше місце.

Сукупність цілей, напрямів, форм і методів ефективного управління персоналом складається в єдину систему управлінської роботи, що включає в себе три підсистеми. По-перше, це підсистема аналізу, планування і прогнозу персоналу підприємства. Основними її завданнями є формування об'єктів і структур управління, розрахунок потреби в персоналі необхідної професії, спеціальності та кваліфікації. Іншими словами, розв'язок завдань цієї підсистеми має дати відповідь на питання: «Хто потрібний і в якій кількості?» По-друге, це підсистема добору, розміщення, оцінки і безперервного навчання персоналу. Її основними завданнями є якісне забезпечення сформованих об'єктів і структур управління персоналом, а також організація ефективного стимулювання їхньої діяльності. І, нарешті, підсистема раціонального використання персоналу на виробництві. Вирішення завдань, що стоять перед цією підсистемою, передбачає здійснення комплексу заходів щодо створення високопродуктивних і стійких виробничих колективів.

Висновки з проведеного дослідження. У статті досліджено еволюцію наукових поглядів в управлінні персоналом підприємства, методи та принципи забезпечення ефективного управління персоналом підприємств, критерії оцінки економічної ефективності управління персоналом. Доведено, що ефективність управління персоналом досягається завдяки соціально-спрямованим системам мотивації і стимулювання високопродуктивної праці. Систематизація отриманих результатів дала змогу дійти таких висновків.

Запропоновано сучасну концепцію управління персоналом, яка включає комплекс тісно взаємопов'язаних функціональних елементів: нормування праці персоналу, залучення, добір та адаптацію нових співробітників, їхнє навчання і професіональний розвиток, мотивацію та стимулювання, атестацію і формування кадрового резерву, кадрове планування і корпоративність. Доведено, що для підвищення якості персоналу підприємств потрібно ідентифікувати та використати потенціал усіх підрозділів до завдань ефективного управління персоналом та його розвитком; реалізувати відповідні реформи у нормативній сфері; співпрацювати з усіма зацікавленими сторонами під час реалізації реформ у сфері покращання управління персоналом підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. Херсон: ОЛДІ- ПЛЮС, 2015. 668 с.
2. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко О.М. та ін. Економічний аналіз: навч. посібник / за ред. Н.А. Волкової. Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2015. 310 с.
3. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: монографія. Львів: вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. 368 с
4. Примак Т.О. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. № 1. С. 13-20.
5. Старостіна А.О., Длігач А.О., Кравченко В.А. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий погляд, українська практика: підручник; за ред. А.О. Старостіної. К.: Знання, 2005. 764 с.
6. Пархимчик Е.П. Кадрова політика організації: навч. посіб. Мінск: ГІУСТ БГУ, 2014. 128 с.
7. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посіб. / Воронкова В.Г. та ін.; за ред. В.Г. Воронкової; Запоріз. держ. інж. акад. К.: Професіонал, 2015. 567 с.

REFERENCES:

1. Boltianska L.O., Andreeva L.O., Lysak O.I. (2015) Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. Kherson: OLDI-PLIuS. (in Ukrainian).
2. Volkova N.A. Volchek R.M., Haydayenko O.M. (2015), Ekonomichnyy analiz: Navch. Posibnyk, [Economic analysis: Teaching. manual], ONEU, Odessa, Ukraine.
3. Kuzmin O.Ye., Heorhiadi N.H. (2006) Formuvannia i vykorystannia informatsiinoi systemy upravlinnia ekonomichnym rozvytkom pidpryiemstva: Monohrafiia [Formation and use of the information management system by the economic development of the enterprise: Monograph]. Lviv: "Lvivska politekhnika" (in Ukrainian).

4. Prymak T.O. (2012) Stratehii pozytsionuvannia uteorii marketynhu [Strategies for positioning in marketing theory]. Marketyng i menedzment innovatsii, no.1, P. 13-20.
5. Starostina A.O, Dlihach A.O., Kravchenko V.A. (2005) Promyslovyi marketynh: teoriia, svitovyi pohliad, ukrainska praktyka [Industrial Marketing: Theory, Worldview, Ukrainian Practice]: Pidruchnyk / Za red. A.O. Starostina. – K.: Znannia. (in Ukrainian).
6. Parkhymchyk E.P. (2014) Kadrova polityka orghanizaciji : navch. posib. [Personnel policy of organization: teaching. Manual] Minsk: GhIUST BGhU, 2014. (in Belarusian).
7. Voronkova V.Gh., Belichenko A.Gh., Popov O.M. (2015) Upravlinnja ljudsjkymy resursamy: filosofsjki zasady: navch. posib [Human Resources Management: Philosophical Foundations] Zaporiz. derzh. inzh. akad. K.: Profesional. (in Ukrainian).

УДК 336.64:656.027.3
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-24

Єрьоміна М.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Тройнікова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Голенищева К.О.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

Yeromina Marina
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
of State and Corporate Finance
Ukrainian State University of Railway Transport

Troynikova Elena
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
of State and Corporate Finance
Ukrainian State University of Railway Transport

Golenishcheva Catherine
master's degree
Ukrainian State University of Railway Transport

ФІНАНСОВИЙ СКЛАДНИК УПРОВАДЖЕННЯ ДИРЕКТИВ ЄС НА УКРАЇНСЬКИХ ЗАЛІЗНИЦЯХ В УМОВАХ УПРОВАДЖЕННЯ ВИСОКОШВИДКІСНОГО РУХУ

FINANCIAL COMPONENT OF EU DIRECTIVES IMPLEMENTATION IN UKRAINIAN RAILWAYS IN THE CONDITIONS OF HIGH-SPEED TRAFFIC

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз можливостей та складностей імплементації директив ЄС щодо залізничного транспорту, які вже запроваджені та які ще необхідно втілити у життя після підписання Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, а також систематизовано результати та проблеми імплементації директив щодо залізничного транспорту. Але приведення залізничного транспорту до стану, який оголошується у зазначених директивах, із обов'язковим впровадженням високошвидкісного руху потребує значних капіталовкладень та певних інвестицій, іноземних у тому рахунку. Але інвестиційна привабливість залізничної галузі дуже низька через незадовільний стан необоротних активів, низьку якість перевезень тощо. Збитковість пасажирських перевезень, які потребують крос-субсидування, також не сприяє розвитку галузі та впровадженню відповідних реформ. Для вирішення зазначених питань необхідно змінити принципи управління залізничною галуззю загалом. Виконання імплементаційних умов приведе український залізничний транспорт у новий якісний стан, що привабить інвестиції та має збільшити доходи Укрзалізниці. Зазначені заходи в умовах впровадження високошвидкісного руху мають слугувати приводом до зростання конкурентоспроможності вітчизняних залізниць.

Ключові слова: залізничний транспорт; інвестиції; конкурентоспроможність українських залізниць; доходи залізниць, високошвидкісний рух.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ возможностей и проблем имплементации директив ЕС на железнодорожном транспорте, которые уже введены и которые еще необходимо воплотить в жизнь после подписания Соглашения об ассоциации между ЕС и Украиной, а также систематизированы результаты и проблемы имплементации директив на железнодорожном транспорте. Но приведение железнодорожного транспорта в состояние, требуемое в указанных директивах, с обязательным внедрением высокоскоростного движения требует значительных капиталовложений и определенных инвестиций, иностранных в том числе. Но инвестиционная привлекательность железнодорожной отрасли очень низкая из-за неудовлетворительного состояния необоротных активов, низкого качества перевозок и тому подобного. Убыточность пассажирских перевозок, требующих кросс-субсидирования, также не способствует развитию отрасли и внедрению соответствующих реформ. Для решения поднятых вопросов необходимо изменить принципы управления железнодорожной отраслью в целом. Выполнение имплементационных условий приведет украинский железнодорожный транспорт в новое качественное состояние, привлечет инвестиции и должно увеличить доходы Укрзализныци. Указанные меры в условиях внедрения высокоскоростного движения должны послужить поводом для роста конкурентоспособности отечественных железных дорог.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт; инвестиции; конкурентоспособность украинских железных дорог; доходы железных дорог, высокоскоростное движение.

ANNOTATION

The article explores the implementation of EU directives on rail transport in Ukraine. The paper also states that the EU-Ukraine Association Agreement requires implementation of certain changes to the national legislation and strategies for the development of

railway transport. These were: the reason for the systematization of the consequences of this implementation with the separation of positive and negative aspects; analyzed and compared these directives with the regulatory framework of Ukraine and the financial capacity of the railways; the financial and economic principles of implementation of the transport industry in the conditions of introduction of high-speed traffic after the signing of the Association Agreement are considered. It is proved that the modern development of the transport complex of the country should take into account not only the need to adapt to European standards, specifications, management principles, etc., but also that innovations and high technologies are crucial for the formation of a new, more efficient model of managing the development of the transport and road complex. Of Ukraine. The terms of the agreement require a fundamentally new approach to ensuring the competitiveness of rail transportation by improving the quality of transportation and customer service, and ensuring safety. The basic directions of development of the transport industry are also defined, namely: introduction of high-speed traffic, reconstruction, road modernization and construction of new modern highways, updating, modernization and purchase of new rolling stock, change of train schedules and development of new routes, both international and domestic. However, the development of interstate destinations requires the mandatory creation of a hub in Ukraine with the possibility of transplanting from a wide track to a narrow one. The paper emphasizes that these measures require some financing. Therefore, one of the ways to solve the financial problems of railway transport is to increase tariffs for passenger transportation and monetize preferential transportation on the UZ (as one of the options for solving this issue). Moreover, international trains and such trains as Intercity + are profitable, they are rather profitable. Therefore, it is hoped that with the introduction of high-speed and high-speed traffic, with the replacement of more energy-efficient and economical new rolling stock, we get the effect and passenger transport will become cost-effective. Thus, the article proves that these actions should lead to ensuring the competitiveness of the Ukrainian rail transport, improving the quality of its services, which will attract potential customers and increase the revenues and profits of the railway industry. It should also be noted that this will not only expand the market for passenger services, but also allow enterprises in other industries (engineering, energy and communications, enterprises of the electrical industry, etc.) to move to a new level of production, and should also be an occasion for revitalization their activities.

Key words: railway transport; investments; competitiveness of Ukrainian railways; railroad revenues, high-speed traffic.

Постановка проблеми. Підписання Угоди про асоціацію між Україною, Європейським Союзом та його державами-членами відкрило нові можливості та створило нові стандарти у різних сферах суспільного життя. Але виникла потреба у нових інструментах для імплементації цих стандартів на усіх рівнях та у всіх сферах діяльності, починаючи з актуалізації нормативно-правової бази й закінчуючи модернізацією виробництв. Останні роки на усіх рівнях активно пропагується необхідність підвищення рівня екологічності та енергоефективності підприємств, домогосподарств, сфери послуг тощо. Для цього замінюється обладнання, оптимізується виробництво, споживання ресурсів переглядається на більш енергоефективне. Залізничний транспорт являє собою один із найбільш екологічних, безпечних та комфортніших видів транспорту, але основні залізничні фонди зношені на 94%, що зменшує рівень комфорту пасажирів, а також знижує рівень безпеки таких перевезень. Залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, а також збільшення доходів залізниці за рахунок проведених модернізацій та впровадження високошвидкісного руху є шляхом до збільшення рівня комфорту, безпеки та підвищення конкурентоспроможності залізниць України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики взаємовідносин «Україна – ЄС», питання розвитку в умовах глобалізаційних процесів та аналіз євроінтеграційних проблем України зробили такі зарубіжні і вітчизняні вчені, такі як В. Копійка, Н. Антонюк, Н. Мусис, О. Краєвська, Г. Черевко, В. Юрчишин та інші. Проблемі євроінтеґраційних процесів присвячували свої дослідження вітчизняні та зарубіжні науковці різних періодів. Наукові доробки, пов'язані з вивченням євроінтеґраційного шляху розвитку України, репрезентовано передусім у наукових працях А. Костенко, А. Баровської, Н. Гнидюк, та інших. Водночас внаслідок важливості проблеми потребує постійного наукового супроводження осмислення європейського вибору України як чинника модернізації промисловості та транспортної галузі, на чому, власне, й зосереджує свою увагу автор пропонованої статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз фінансового складника впровадження директив ЄС на українських залізницях в умовах упровадження високошвидкісного руху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Угода про асоціацію між ЄС та Україною зумовлює імплементацію в національне законодавство та стратегії розвитку залізничного транспорту певних змін. У зв'язку з цим необхідно систематизувати наслідки цієї імплементації із виділенням позитивних та негативних сторін; проаналізувати та зіставити зазначені директиви із нормативно-правовою базою України та фінансовою спроможністю залізниць; розглянути фінансово-економічні засади імплементації транспортної галузі в умовах впровадження високошвидкісного руху після підписання Угоди про асоціацію.

При цьому сучасний розвиток транспортного комплексу країни повинен враховувати не тільки необхідність адаптації до європейських стандартів, технічних умов, принципів управління тощо, а й те, що інновації та високі технології мають вирішальне значення для формування нової, більш ефективної моделі управління розвитком транспортно-дорожнього комплексу України. Водночас нормативи швидкості доставки вантажів на українських залізницях становлять максимум 400 км на добу, тобто менше 17 км/год, а для більшості вантажів це 8-14 км/год.

Відсутність останніми десятиліттями сталого фінансування розвитку транспорту та недостатнє технічне обслуговування об'єктів інфраструктури привели до масштабного зносу (майже 84%) основних фондів транспортної інфраструктури. Це значить, що тільки 16% вагонів мали би

їздити. А для відповідності умовам науково-технічного співробітництва з країнами ЄС українські залізниці потребують оновлення, модернізації та закупівлі нового рухомого складу.

Але поповнення амортизаційного фонду здійснюється за рахунок відшкодування від первісної та остаточної вартості необоротних активів. При цьому розмір відшкодування знаходиться у прямо пропорційній залежності від вартості фондів. Таким чином, чим більш нове майно, тим ефективніше поповнюється амортизаційний фонд, за рахунок якого можливо оновлювати основні фонди транспортної інфраструктури. Отже, керівництву залізниць необхідно лише один раз знайти джерело фінансування, а подальші оновлення, модернізація та придбання нових основних засобів повинні здійснюватися регулярно, за потреби, але за значно менших додаткових капіталовкладень, за умов розумного менеджменту.

Робота з оновлення рухомого складу триває, це системна робота. Придбаються нові вагони та модернізуються вагони ще радянського зразка, які нині відпрацювали свій ресурс. В Україні основний пасажирський рухомий склад сформований ще за часів Радянського Союзу, це майже 80%. Ніхто досить довгий час не інвестував у оновлення рухомого складу. У період 2010-2016 років не було придбано жодного нового пасажирського вагона, якщо не враховувати денні швидкісні електропоїзди ІНТЕРСІТІ+.

Минулого року Укрзалізниця придбала 50 нових вагонів, у планах – закупити ще 54 пасажирські вагони. Але, зважаючи на різницю між виготовленням нових вагонів і реконструкцією старих, ми більше модернізуємо. В тому числі і через те, що кількість нових вагонів, які можуть бути виготовлені в Україні, досить обмежена. А нам необхідно замінити досить велику кількість рухомого складу для того, щоб не допустити подальшого зменшення експлуатаційного парку пасажирських вагонів.

Виконано чимало модернізацій для комфорту перевезень, таких як установлення пристроїв для подачі вагонів не у замерзлому стані і не в стані пекельного котла влітку. Обладнано 64 станції системами електроживлення, які дозволяють підтримувати комфортну температуру у вагонах.

Щодо комфорту пасажирів – необхідно змінювати графіки руху поїздів, щоби зменшити час чекання на проміжних станціях між поїздами для пересадки, щоб цей час не перевищував 20-30 хвилин. Доцільно скорочувати час поїздок за рахунок упровадження швидкісного та високошвидкісного руху. Також створено можливість придбання в онлайні квитків із пересадкою. Потрібно розробляти маршрути через всю країну для того, щоб забезпечити надійне, швидке та комфортне сполучення між регіонами, та нові міжнародні маршрути.

Також однією з основних імплементаційних умов є створення пересадочного хабу на території України у Мукачеві – з можливістю пересадки з широкої колії на вузьку. У найближчій перспективі – це Мукачево – Будапешт, далі – Словаччина, Румунія та інші країни.

Але зазначені заходи потребують певного фінансування, а пасажирські перевезення по суті своїй збиткові. Така тенденція є у всьому світі. Так, у 2017 році вони принесли 10 мільярдів збитків, що зумовлює використання крос-субсидування вантажним бізнесом пасажирських перевезень. Це було у всі періоди. З кожним роком цифра збитків збільшується, бо росте собівартість компонентів перевезень. Перегляд тарифів не забезпечує достатній рівень щодо того, як змінювалися ціни на компоненти. Все, що робить сьогодні «Укрзалізниця», – акумулює прибутки від вантажоперевезень та інших видів своєї діяльності і фінансує за цей рахунок пасажирські перевезення. Жодних інших фінансувань, ні від держави, ні іншого, вона не отримує.

Отже, вирішення фінансових проблем залізничного транспорту полягає також у підвищенні тарифів для пасажирських перевезень. Але якщо держава компенсуватиме пільговим категоріям вартість проїзду – це буде нульова рентабельність, і затрати будуть оплачені.

Хоча за законом про залізничний транспорт дальні перевезення мають фінансуватися з державного бюджету, місцеві, приміські перевезення мають фінансуватися спільно з місцевими органами влади. Таким чином, недостатність фінансування призвела до зменшення інвестицій в інші види діяльності для утримання цього напряму. Пільгові перевезення не оплачуються місцевими органами самоврядування. Середнє повернення коштів від пільгових перевезень – 8-9%. Вирішення цієї проблеми надало б отримання ще одного джерела фінансування імплементації директив ЄС на залізничному транспорті. Отже, потрібно звернутися до уряду з питанням щодо монетизування пільгових перевезень на УЗ (як один із варіантів рішення цього питання).

При цьому міжнародні поїзди та такі поїзди, як Інтерсіті+, рентабельні, вони не збиткові. Тому є надія, що за впровадження швидкісного та високошвидкісного руху, за заміни на більш енергоефективні й ощадливі нові рухомі склади отримаємо ефект, і пасажирські перевезення стануть рентабельними.

Вантажоперевезення розвиваються значно кращими темпами за пасажирські. Так, цього року у фінансовому плані підвищення тарифів тут не передбачене. Проведено дерегуляцію вагонного складника. Українська залізниця більше не є монополістом саме на ринку вагонів, її загальна частка на цьому ринку вже менше 30%. Вже з'явилися інші оператори, досить потужні, і УЗ як гравець на цьому ринку має право встановлювати ціну на вагони, які є її власністю, і торгувати з клієнтом часом перевезення або орендою цього виду рухомого складу.

Доки було державне регулювання у цій сфері, а це фактично до грудня 2017 року, то тариф за користування становив 124 гривні за вагон. А на ринку ця вартість – 800 гривень. Сьогодні проведено перший етап цієї дерегуляції – розроблено формульне ціноутворення поки що. Звісно, неможливо ринкове ціноутворення розробити формульно – формула ніколи не врахує усіх складників ринку. Але це перший етап. Це дало нам можливість заробити не на тих, хто перевозить, а з посередників – понад 300 мільйонів гривень за перший місяць.

Другий етап ще важливіший – продаж на відкритих електронних аукціонах. Договори на перевезення підписали понад 15 тисяч компаній, і будь-хто з них зможе взяти участь в електронних торгах і взяти вагон уже на 100% за ринковою ціною. Це має знизити ціни на вагони, тому що часом створювався штучний дефіцит тощо.

Відповідно, іноземні вагони, які є частиною нашого ринку, поїдуть сюди в більшому обсязі, коли ціна буде відкрита. І це знівелює можливість заробляти на державній компанії, тобто на Укрзалізниці. Сьогодні вагонний бізнес уже став рентабельним. Будь-якому інвестору вигідно придбати вагон, налагодити процес перевезення – й отримувати дохідність від перевезень.

Також потрібно дивитися на оптимізацію затрат. І фінансовий результат – це наслідок в тому числі і такої оптимізації. Ще один із напрямів витрачання коштів УЗ – це утримання величезних площ, які стоять майже порожні. Наприклад, великі, красиві, недавно збудовані пасажирські вокзали.

У цьому разі бажане державно-приватне партнерство. За кордоном вже є така практика – коли пропонується приватним особам отримати споруду в концесію, міняти чи перебудувати її, але генерувати прибуток від площ як від торговельних чи розважальних майданчиків, при цьому щоб і компанія мала прибутковість.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 16 вересня 2014 р [1] стала відправною точкою глобальних змін в економіці України, зокрема у транспортній галузі на залізничному транспорті. Зазначений документ передбачає імплементацію 8 директив і 4 регламентів, а саме Регламент (ЄС) № 1371/2007 Європейського парламенту і ради від 23 жовтня 2007 року про права та обов'язки пасажирів залізничного транспорту [2] (додаток XXXII до глави 7 «Транспорт» розділу 5 «Економічна і галузева співпраця»), який входить до третього залізничного пакету, прийнятого в ЄС у 2007 р. Цей регламент окреслює потребу оновлення європейських залізниць через покращення послуг залізничних перевезень пасажирів, унормування прав користувачів та збільшення частки залізничного транспорту порівняно з іншими видами транспорту.

Так, з одного боку, необхідні дії повинні привести до забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту України, підвищення якості його послуг, що потягне залучення потенційних споживачів та збільшення доходів і прибутку залізничної галузі. Необхідно також відзначити, що це дозволить не лише розширити ринок транспортних послуг для пасажирів, але й підприємствам інших галузей (машинобудівництва, енергопостачання та зв'язку, підприємствам електротехнічної промисловості тощо) перейти на якісно новий рівень виробництва, й також повинно стати приводом для активізації їхньої діяльності.

Але, з іншого боку, відповідно до Додатку I Угоди про асоціацію запровадження базових увізних ставок на поставки з ЄС товарів групи 86 Класифікатора видів економічної діяльності (група 86 – залізничні або трамвайні локомотиви, рухомий склад та їх частини; шляхове обладнання та пристрої для залізничних або трамвайних колій та їх частини; механічне (у тому числі електромеханічне) сигналізаційне обладнання всіх видів), базова ввізна ставка на поставки товарів цієї групи з ЄС до України є нульовою.

Тобто, підписуючи Угоду про асоціацію з ЄС, ми відкриваємо шлях на свій ринок для європейського виробника рухомого складу залізничного транспорту, не отримуючи з цього ніякого доходу, при цьому абсолютно не захищаючи власного [3].

Також залізниці України відстають від західноєвропейських за параметрами швидкості, підвищення якої дасть змогу зберегти передові позиції у сфері пасажирських і вантажних перевезень для Укрзалізниці. Основними проблемами при цьому є кардинальне підвищення технічного рівня інфраструктури залізниць, організація виробництва високошвидкісного рухомого складу та іншої залізничної техніки, створення нових комп'ютерних систем, засобів передачі енергії, інформації, освоєння нових матеріалів.

Удосконалення системи технічних вимог до продукції, що поставляється для потреб ПАТ «Укралізниця», техніко-технологічної продукції повинно здійснюватися з урахуванням забезпечення енергетичної ефективності і можливості її сполучення в єдину мережу управління енергоспоживанням та енергозбереженням.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підписавши Угоду про Асоціацію, Україна взяла на себе обов'язки з дотримання усіх додаткових Директив та стандартів. При цьому залізниці України є природною монополією, завдяки чому мають можливість розвиватися та модернізуватися, тимчасово убезпечивши себе від витіснення з ринку. Залучення інвестицій та збільшення дохідної частини бюджету залізниці дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняних залізниць. Крім того, низка модернізацій зменшить рівень зношуваності рухомих складів.

Усі ці розробки та пропозиції повинні покращити фінансовий стан українських залізниць та прискорити імплементацію директив ЄС на

залізничному транспорті. Але нині власних коштів на закінчення реформування транспортної галузі України та повної відповідності залізницям ЄС не досить. Тому більша частина інвестиційних коштів для поліпшення інфраструктури очікується від зовнішніх джерел, головним чином від міжнародних фінансових інститутів, приватних інвесторів і проектів державно-приватного партнерства. Саме створення сприятливого інвестиційного клімату, де велику роль відіграє впровадження швидкісного та високошвидкісного залізничного руху, і є першочерговим завданням державного управління та регулювання [4].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 16 вересня 2014 р. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id= 248387631 (дата звернення: 17.08.2019).
2. Регламент № 1371 Європейського Парламенту і Ради від 23 жовтня 2007 року Про права та обов'язки пасажирів залізничного транспорту / Європейський Союз. *Офіційний вісник Європейського Союзу* 3/12/2007. 34 с.
3. Никифорук О. Імплементація директив ЄС щодо залізничного транспорту в законодавство України: позитивні та негативні наслідки. *Економіст*. 2013. № 10. С. 15-20.
4. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року «Drive Ukraine 2030» URL:http://search.ligazakon.ua (дата звернення: 17.08.2019)

REFERENCES:

1. Ughoda pro asociaciju mizh Ukrajinoju ta Jevropejsjkym Sojuzom vid 16 veresnja 2014 r. [Association Agreement between Ukraine and the European Union of 16 September 2014] (electronic resource), Available at: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631 (accessed 17 August 2019).
2. Oficijnyj visnyk Jevropejsjkogho Sojuzu (2007) Reghlament # 1371 Jevropejsjkogho Parlamentu i Rady vid 23 zhovtnja 2007 roku Pro prava ta obov'jazky pasazhyriv zaliznychnogho transportu [Regulation No 1371 of the European Parliament and the Rada of 23 October 2007 on the rights and obligations of rail passengers] *Oficijnyj visnyk Jevropejsjkogho Sojuzu, 3/12/2007,* 34 p.
3. Nykyforuk O. (2013) Implementacija dyrektyv JeS shhodo zaliznychnogho transportu v zakonodavstvo Ukrajiny: pozytyvni ta neghatyvni naslidky [Implementation of EU directives on rail transport into Ukrainian legislation: positive and negative consequences]. *Ekonomist*, no. 10, pp. 15-20. (in Ukrainian).
4. Natsionalna transportna stratehiia do 2030 roku «Drive Ukraine 2030» [National transport strategy till 2030 «Drive Ukraine 2030»] (electronic resource), Available at: https://mtu.gov.ua/files/projects/str.html (accessed 17 August 2019).

УДК 338.4
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-25

Коваль С.І.
старший викладач кафедри маркетингу
Національного університету водного господарства
та природокористування

Koval Svitlana
Senior Lecturer of the Department of Marketing,
National University of Water and Environmental Engineering

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

QUALITY MANAGEMENT AS A TOOL FOR EFFECTIVE IMPACT ON THE COMPANY'S ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним проблемам забезпечення якості продукції та безпечності її споживання за рахунок удосконалення системи управління якістю в умовах розвитку глобалізаційних процесів. Визначено вплив формалізації процесу менеджменту якості на поведінку членів колективу і побудову культури постійного покращення якості, необхідність підвищення рівня якості управлінських процесів для удосконалення діяльності і забезпечення вигоди. Приділена увага сучасним методам менеджменту якості, які характеризуються соціальною спрямованістю, але мають свої особливості. Ці особливості передбачають комплексне використання наявних управлінських, технічних і організаційних методів. З огляду на це, для максимального задоволення потреб споживачів особлива увага під час управління якістю повинна відводитися методам управління якістю з погляду забезпечення екологічності, натуральності, безпеки, корисності продукції.

Ключові слова: менеджмент якості, система управління, бізнес-процеси, споживач, продукція, ефективність, безпека, інтеграційні процеси.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным проблемам обеспечения качества продукции и безопасности ее потребления за счет совершенствования системы управления качеством в условиях развития глобализационных процессов. Определено влияние формализации процесса менеджмента качества на поведение членов коллектива и построение культуры постоянного улучшения качества, необходимость повышения уровня качества управленческих процессов для совершенствования деятельности и обеспечения выгоды. Уделено внимание современным методам менеджмента качества, которые характеризуются социальной направленностью, но имеют свои особенности. Эти особенности предусматривают комплексное использование существующих управленческих, технических и организационных методов. Учитывая это, для максимального удовлетворения потребностей потребителей особое внимание при управлении качеством должно отводиться методам управления качеством с точки зрения обеспечения экологичности, натуральности, безопасности, полезности продукции.

Ключевые слова: менеджмент качества, система управления, бизнес-процессы, потребитель, продукция, эффективность, безопасность, интеграционные процессы.

ANNOTATION

The article is devoted to the actual problems of product quality and safety of its consumption by improving the quality management system in the development of globalization processes. The growth of competition, the growth of consumer demands for quality of life encourage enterprises to pay more attention to improving the quality of products, ensuring consumer safety at all stages of the product life cycle. Given the fact that quality management is a complex and multifaceted process, therefore, increasing quality requirements provide for the growth of the company's responsibility for the results of its work. The article describes the main components of the quality management system, the relationship of which ensures its effectiveness and efficiency. The main objectives of the implementation of the concept of quality management are defined and the comparative characteristics of the principles of traditional quality management system and TQM system are carried out. It is the construction of the company's management activities on the principles of TQM that provides a cycle of consistent improvement of all performance indicators, thanks to the concept of continuous quality improvement. The article also pays attention to modern methods of quality management in conditions of increasing competition. The influence of formalization of the quality management process on the behavior of team members and building a culture of continuous quality improvement, the need to improve the quality of management processes to improve performance and ensure benefits. Considering that the concept of quality, its understanding, largely depends on the subjective perception and evaluation of each stakeholder, so it is subject to constant change. Their dynamic characteristics reflect the level of satisfaction of specific customers in a competitive environment. Taking this into account, in order to meet the needs of consumers, special attention in quality management should be given to quality management methods in terms of ensuring environmental friendliness, naturalness, safety, usefulness of products.

Key words: quality management, management system, business processes, consumer, products, efficiency, safety, integration processes.

Постановка проблеми. В умовах конкурентної боротьби за ринки збуту, зростаючих вимог споживачів до якості життя, в тому числі і до якості споживчих продуктів, підприємства, діяльність яких орієнтована на отримання високих економічних результатів, змушені все більше уваги приділяти підвищенню якості вироблених продуктів, забезпеченню їхньої безпеки на всіх рівнях і етапах виробничого та життєвого циклів продукції. Зростаючі вимоги до якості зумовлені також розвитком інтеграційних процесів та їх глобалізацією, які розширюють межі міжнародного співробітництва за одночасного підвищення відповідальності за результати роботи підприємств.

Управління якістю – це досить складний процес, що вимагає відповідно значних витрат фінансових, матеріальних ресурсів і живої праці.

І тільки ті підприємства, які володіють необхідними засобами для впровадження контролю якості, можуть претендувати на завоювання ринків збуту і залучення потенційних покупців. При цьому суб'єкт господарювання повинен створити такий управлінський апарат, який буде в змозі на належному рівні забезпечити управління якістю виробленої продукції незалежно від сфери діяльності підприємства, виробничого потенціалу, штату співробітників. Можна стверджувати, що одним із важливих факторів успішної діяльності підприємства є грамотно організований менеджмент якості. Для досягнення поставленої мети повинна бути розроблена і впроваджена стратегія розвитку підприємства, яка передбачає як внутрішній аудит якості, так і вплив зовнішнього середовища на досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення якості стають особливо актуальними нині, враховуючи рівень розвитку виробництва, молекулярної і клітинної біотехнологій, роль людського фактора у вирішенні питань харчової безпеки споживачів. Тому особливий акцент робиться на поведінці і ставленні працівників до виробничих процесів, впровадженні менеджменту якості, дотриманні технологічного режиму відповідно до прийнятих галузевих і міжнародних стандартів якості.

Сьогодні підприємства, які не приділяють належної уваги питанням забезпечення якості, не можуть бути конкурентоспроможними і вести боротьбу за цільові ринки. Споживач, який має право вільного вибору, може дозволити купити собі те, що йому дійсно подобається, орієнтується на потрібний рівень якості продукту, власні бажання й економічні можливості. З огляду на те, що останнім часом все більшої популярності набувають екологічно чисті продукти, ціновий фактор відходить на другий план, поступаючись позиції якості і безпеки продуктів.

Дослідженню цієї проблеми присвячені праці таких класиків, як Б. Бергман, Л. Ноулер, А. Фейгенбаум, Дж. Ван Етінгеру, А.М. Длін, В.С. Мхітарян, В.І. Сіськов та ін., а також вчених сучасності: В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, І.А. Бланк, М.Г. Круглов, В.Д. Мацута, К.М. Рахлін, Л.Є. Скрипко та ін.

З огляду на гостру потребу підприємств у забезпеченні належного рівня якості продукції в умовах конкурентного середовища, створення на макро- і мікрорівнях ефективно працюючої системи управління якістю, ця проблематика стає особливо актуальною.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Чи можливо за допомогою менеджменту якості побудувати «культуру постійного покращення якості»? Яким чином грамотно організований процес управління якістю зможе змінити поведінку людей в компанії, забезпечивши ефективність її діяльності? Визначити роль колективу компанії в постійному удосконаленні продукції з погляду безперервних і постійних дій щодо удосконалення системи якості і безпеки продукції.

Мета статті – дослідження: теоретичних аспектів організації системи управління якістю; дотримання основних принципів менеджменту якості в умовах конкурентного середовища; впливу системи управління якістю на забезпечення безпеки харчових продуктів в умовах інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з сучасними ідеями забезпечення якості кінцевої продукції, менеджмент якості виступає тим інструментом, за допомогою якого підприємство здійснює управління підприємством, поряд із його витратами, часом, фінансовими ресурсами тощо. У сучасних умовах господарювання забезпечення якості кінцевої продукції стає одним із головних завдань будь-якого підприємства, що здійснює свою діяльність у сфері харчової промисловості. Можна говорити, що якість – це одна з найбільш складних категорій, з якою доводиться стикатися і яку необхідно враховувати в процесі своєї діяльності будь-якому підприємству. Цим пояснюється і та багатогранність трактувань, яка застосовується до цього поняття. Деякі теоретичні джерела визначають якість як «здатність до використання», або «відповідність мети», або «задоволення потреб споживачів», або ж «відповідність вимогам». Інші визначають якість як сукупність характеристик товару, які стосуються його здатності задовольнити встановлені і передбачені потреби споживачів. Все це відображає тільки окремі аспекти якості.

Враховуючи, що з розвитком науки, техніки, підвищенням життєвого рівня населення, посиленням інтеграційних процесів змінюються і підвищуються вимоги споживачів до продукції, підприємствам все більше зусиль доводиться докладати до забезпечення належного рівня якості, що гарантує безпеку харчових продуктів у вік нанотехнологій. Це вимагає постійного моніторингу вимог до якості продукції, до забезпечення простежуваності її проходження від виробника до кінцевого споживача, що сприятиме зростанню відповідальності кожного з учасників ланцюжка просування за створення безпечного і якісного продукту. Як свідчать закони загального розвитку, чим вищий рівень матеріального виробництва, тим вищі вимоги до якості продукції.

Щоб якість виробленої продукції відповідала запитам і вимогам споживачів, необхідне виконання систематичних дій, які зможуть забезпечити впевненість у тому, що якість цієї продукції відповідає усім необхідним нормативам стандартів і вимогам клієнтів. Для цього створено і діє відповідний документ, так звана програма якості, в якому міститься опис конкретних дій у сфері якості, їх послідовність і ресурси, що використовуються для їх реалізації.

Постійно зростаючі вимоги і запити споживачів до якості споживаної продукції стимулюють удосконалення технології виробничого процесу, підвищення рівня контролю за якістю виробленої

продукції. Тому особливо актуальним залишається питання його поліпшення, яке передбачає підвищення ефективності та результативності процесів управління якістю, що безпосередньо впливає на ту вигоду, яку може отримати як підприємство, так і споживач його продукції.

Отже, можна стверджувати, що якість – це та характеристика продукту, що створюється і формується внаслідок діяльності людей, зайнятих його проектуванням, виготовленням і експлуатацією (споживанням).

Багато в чому якість продукції залежить від того, наскільки система управління виконує покладені на неї функції, наскільки ці функції спрямовані на підвищення якості продукції і послуг, якою мірою вони забезпечують, контролюють і регулюють діяльність процесів, що здійснюються в розрізі як основного, так і допоміжного виробництв відповідно до вимог різних стандартів.

Система управління якістю включає в себе компоненти, взаємозв'язок яких забезпечує її дієвість і результативність, а саме:

1. Організаційні аспекти передбачають планування процесу; використання виробничого та адміністративного персоналу підприємства, а також його виробничих ресурсів; використання національних і міжнародних стандартів; постійний контроль за менеджментом якості; документальне оформлення методик та інструкцій.

2. Управлінські аспекти визначають політику компанії у сфері якості; розподіл зобов'язань між усіма кадрами відповідно до їхніх функціональних обов'язків; розроблення і використання методик, технологій і систем у сфері якості; контроль за дотриманням екологічності виробничих процесів.

3. Економічна компонента забезпечує планування надходження і використання інвестицій для поліпшення якості; мотивування персоналу; визначає ступінь ефективності витрат на поліпшення або підтримання рівня якості.

4. Технологічна компонента спрямована на використання сучасних виробничих технологій та управління ними відповідно до встановлених стандартами, а також використання сировини і методик контролю за дотриманням якості виробленої продукції чи наданих послуг.

З погляду сучасної концепції менеджменту якості, саме сукупність власних характеристик продукції, процесу або системи задовольняє сформульовані потреби або очікування споживача, відіграє найбільш значущу роль у створенні якісної продукції. Цей взаємозв'язок можна продемонструвати за допомогою так званої «петлі якості», яка не втратила своєї актуальності і сьогодні [1]. Аналізуючи «петлю якості» (рис. 1), бачимо, що вона включає в себе всі етапи життєвого циклу продукту.

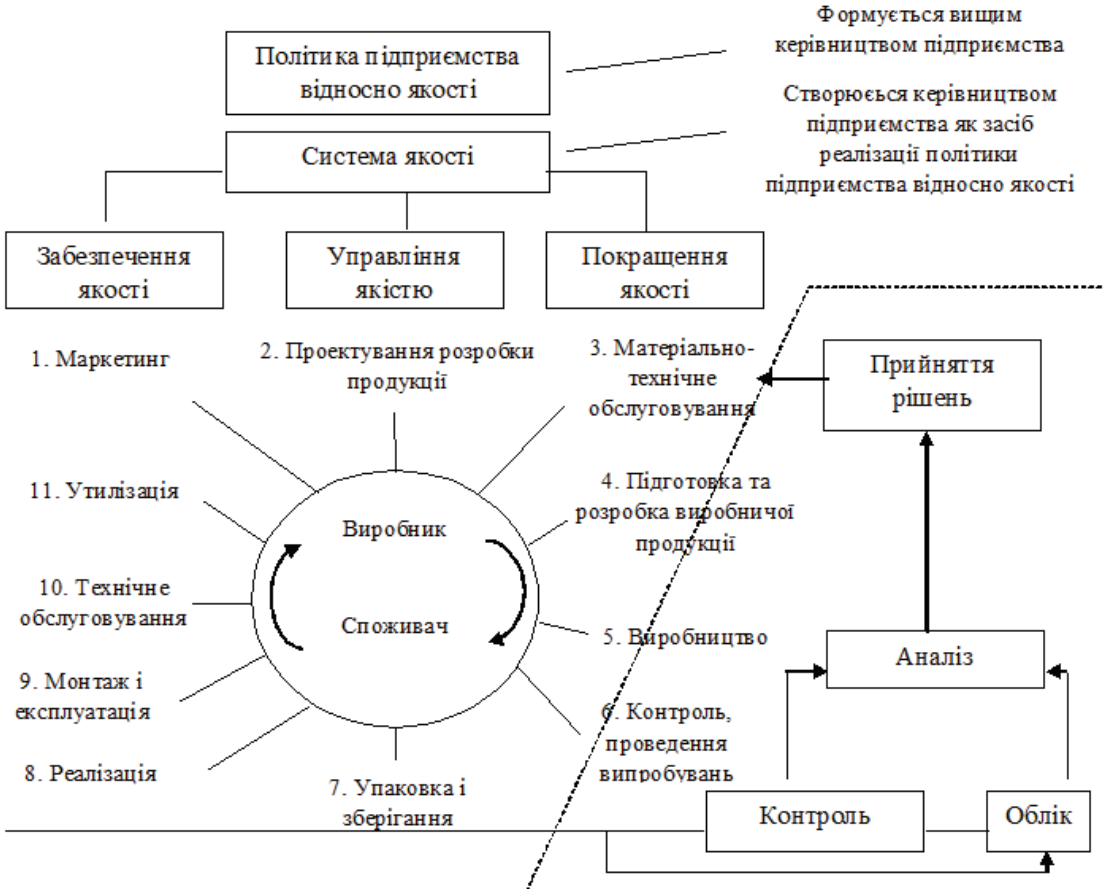

Рис. 1. «Петля якості»

Джерело: [1]

Таким чином, можна дійти висновку, що система управління якістю охоплює всі основні процеси, які відбуваються під час створення, виробництва та надання споживачеві кінцевої продукції. Однак слід зауважити, що саме поняття якості, його розуміння багато в чому залежать від суб'єктивного сприйняття й оцінки кожною зацікавленою стороною, що приводить до постійних його змін. Враховуючи вищесказане, якість можна розглядати як динамічну характеристику, яка відображає ступінь задоволення вимог конкретного споживача, в конкретних умовах, на конкретному ринку, в умовах конкурентного середовища.

Варто звернути увагу на те, що поряд із терміном «управління якістю» часто вживається термін «менеджмент якості» як ідентичний йому. У відповідності з міжнародним стандартом ISO серії 9000 версії 2015 року, менеджмент якості – це координована діяльність з управління діяльністю організації (підприємства) щодо якості, яка передбачає запровадження: політики та завдань у сфері якості; планування якості; управління якістю; забезпечення якості; поліпшення якості.

Беручи до уваги основні положення сучасної концепції менеджменту якості, процес управління якістю на підприємстві виступає як самостійна, складна функція управління бізнес-процесами.

Основними цілями реалізації цієї концепції є:

– забезпечення конкурентоспроможності продукції і підприємства загалом з метою отримання підприємством прибутку завдяки підвищенню рівня якості продукції в результаті злагодженої взаємодії основних, допоміжних та управлінських процесів;

– зниження всіх видів витрат і зміцнення економічної стабільності підприємства;

– дотримання вимог охорони навколишнього середовища;

– забезпечення системного контролю та ефективного впливу на параметри якості з метою їх постійного поліпшення [1].

При цьому треба враховувати, що якість кінцевої продукції (згідно з «петлею якості») багато в чому залежить від рівня реалізації тих процесів, які виступають об'єктами управління. Оскільки процес управління загалом являє собою вплив суб'єкта на об'єкт за допомогою реалізації відповідних управлінських функцій, можна стверджувати, що процес управління якістю на підприємстві здійснюється за допомогою використання відповідних методів і тих функцій, послідовна реалізація яких забезпечує досягнення цілей у сфері якості.

Підприємство, яке бажає вдосконалити всі процеси своєї діяльності, має здійснювати їх відповідно до етапів робіт, наведених у циклі Е. Демінга (рис. 2). Нині він вважається сучасним циклом менеджменту якості. У цьому циклі передбачається виконання чотирьох етапів робіт:

– планування (Plan – P);
– виконання робіт (Do – D);
– контроль результатів (Check – C);
– коригувальні дії (Action – A) [2, с. 48-50].

Таким чином, процес управління якістю в межах підприємства може бути реалізований, виходячи з взаємодії 4 ключових функцій, сутність яких полягає у ступені впливу системи якості на виробничий процес.

Крім цього, необхідно приділити увагу адміністративному та оперативному аспектам управління якістю. Ці два аспекти управління, які отримали назву вертикальної і горизонтальної петлі управління, разом створюють два взаємопов'язаних контури управління. До повноважень вищого керівництва підприємства відносяться функції, які входять до складу вертикальної петлі. Їх головне завдання – вирішувати завдання управління якістю на адміністративному рівні. Для вирішення питань оперативного управління якістю задіяні функції, що утворюють горизонтальну петлю управління якістю. Таким чином, адміністративне управління якістю, що виступає у вигляді вертикальної петлі (quality management), і оперативне управління якістю (quality control), що представляє горизонтальну петлю, в сукупності утворюють єдину «петлю якості» [3, с. 57].

Цикл, розроблений Е. Демінгом, який ще називають «колесо Демінга», став основою системи TQM (Total Quality Management). Використання цієї системи дозволяє скоординувати використання різних систем і методів управління якістю в сучасних умовах господарювання, забезпечивши при цьому їх збалансованість на всіх етапах життєвого циклу продукту – від стадії дослідження та розроблення до післяпродажного

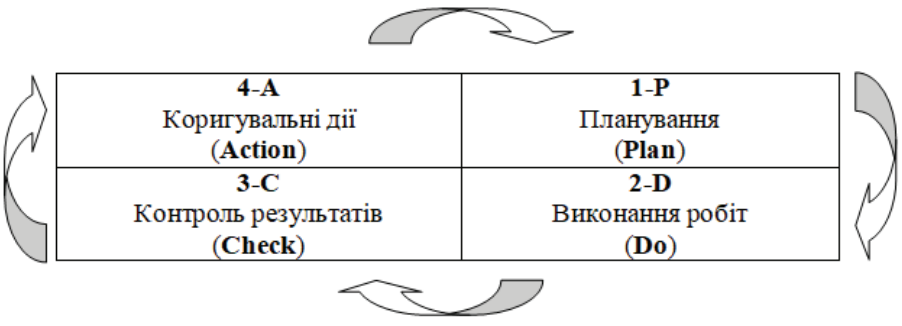

Рис. 2. Цикл Е. Демінга

Джерело: розроблено автором на основі [4, с. 95]

обслуговування. Щоб система працювала як єдиний механізм, участь у цьому процесі повинні брати як керівництво підприємства, так і працівники всіх рівнів за умови, що будуть забезпечені і дотримані принципи раціонального використання технічних можливостей.

Метою використання TQM є досягнення довгострокового успіху завдяки максимальному задоволенню запитів усіх груп покупців, зацікавлених у діяльності підприємства. Завдання цієї концепції полягає в постійному поліпшенні якості шляхом регулярного аналізу результатів та коригування дій, прагнення до повної відсутності дефектів та зниження невиробничих витрат, забезпечення конкурентоспроможності та завоювання довіри всіх зацікавлених груп, завдяки використанню передових технологій, гнучкості, своєчасним поставкам, ефективній роботі коллективу [4, с. 125].

Порівняльна характеристика традиційних принципів управління і принципів управління, заснованих на TQM, наведена в таблиці 1.

Підприємство, яке будує свою управлінську діяльність на принципах TQM, фактично забезпечує цикл послідовного поліпшення всіх показників діяльності завдяки концепції безперервного поліпшення якості. Такий формат побудови роботи підприємства передбачає три основні напрями діяльності:

1) планування вдосконалення управління якістю;

2) реалізація удосконалення з урахуванням наявних ресурсів;

3) самооцінювання.

Особлива увага під час управління якістю відводиться методам управління якістю, які в результаті вдосконалення виробництва, зростання вимог споживачів, загострення конкуренції та розвитку бізнесу умовно можна розділити на дві групи: класичні і сучасні. При цьому враховується, наскільки ці методи можуть забезпечити управління якістю продукції на рівні її екологічності, натуральності, безпеки, корисності.

Класичні методи включають:

– методи статистичного управління якістю – дають можливість проводити оперативне регулювання технологічних процесів, що дає змогу своєчасно попереджати можливі ризики виникнення браку, здійснювати вибірковий контроль сировини, матеріалів, які використовуватимуться у виробничому процесі, а також якість готової продукції за допомогою спеціально розроблених для цього методу таблиць;

– цикл PDCA (PlanDoCheckAct) – базується на постійному поліпшенні якості продукції завдяки зменшенню різноманітності та виключення факторів, які можуть чинити негативний вплив на стабільність процесів на всіх чотирьох стадіях виробничого циклу: планування – виконання – перевірка – дія;

– концепцію статистичного управління якістю (TQC – Total Quality Control) – забезпечує організацію системного підходу до управління якістю продукції на всіх стадіях його життєвого циклу. Ця концепція передбачає, що для здійснення всіх технічно-економічних, організаційно-управлінських та соціально-психологічних операцій повинна бути задіяна вся ієрархічна структура управління підприємством;

– концепцію постійного поліпшення якості (AQI – Annual Quality Improverment) – заснована на безперервності трьох фаз робіт з управління якістю: планування – контроль якості – поліпшення якості. AQI орієнтована, як правило, на тривалу довгострокову перспективу з урахуванням розроблених стратегічних рішень щодо вдосконалення управління якістю на підприємстві;

– методи Р. Тагуті – використовують підходи до оцінки якості продукції, які дозволяють враховувати втрати якості в процесі відхилення фактичних показників від запланованих, навіть якщо відхилення знаходяться в межах допустимої норми [3, с. 50].

Враховуючи характеристику класичних методів, можна зробити висновок, що вони і сьогодні займають актуальне місце в питаннях управління якістю продукції на підприємствах, незалежно від їхньої сфери діяльності та форми власності.

Сучасні методи менеджменту якості характеризуються насамперед соціальною спрямованістю і, базуючись на класичних методах, все ж мають свої особливості, оскільки їх

Таблиця 1

Порівняльна характеристика принципів традиційної системи управління та системи TQM

Традиційні принципи управління	Принципи системи TQM
Забезпечення потреб замовника	Забезпечення потреб споживачів, суспільства і працівників компанії
Планування, забезпечення і контроль покращення якості продукції	Планування, забезпечення і контроль покращення якості всіх процесів і систем
Розроблення переважно коригуючих дій	Розроблення переважно попереджуючих дій
Навчання управлінню якістю тільки робітників відділу контролю якості	Навчання управлінню якістю всього персоналу
Покладання функцій забезпечення якості на відділ контролю якості	Покладання функцій управлінню якістю на всіх працівників
Вирішення у напрямку якості тільки «гарячих» питань і завдань теперішнього часу	Регулярне виявлення і вирішення в напрямі якості хронічних проблем
Виконання кожним автономно поставленого завдання	Координування і взаємодія діяльності всіх працівників у сфері якості

Джерело: [4, с. 127]

застосування передбачає комплексне використання вже наявних управлінських, технічних і організаційних методів.

Аналіз структурних складників дає змогу виділити такі сучасні методи менеджменту якост, які:

– концепція постійного поліпшення Кайзен (KAIZEN) – орієнтована на те, що поліпшення якості відбувається поступово, невеликими кроками, і до цього процесу залучений кожен співробітник підприємства;

– метод структурування функцій якості (Quality Function Deployment) – передбачає гарантування якості на кожному етапі життєвого циклу створюваного продукту, починаючи з першої стадії і до впровадження нового продукту. Під час використання методу структурних складників підприємство повинно забезпечити вивчення потреб і бажань клієнтів на кожній з 4 стадій етапу планування: планування продукту, його проектування, проектування процесу та проектування безпосередньо процесу виробництва;

– концепція Будинку якості (Quality House) базується на методиці забезпечення цінності продукту, яку очікує отримати споживач за мінімальної вартості, яка його задовольнить та за якою він зможе придбати цей товар. Вона передбачає використання цілого комплексу методів та інструментів, зорієнтованих на вивчення вимог споживачів і перетворення їх у конкретні характеристики продукту;

– методологія «шість сигм» – її можна характеризувати, як стратегічний підхід до вдосконалення бізнесу, оскільки ця методологія передбачає зосередження діяльності підприємства на тих вихідних параметрах майбутнього продукту, які є особливо важливими для споживача. Одночасно вона дає змогу виявляти і виключати причини помилок або дефекти, що виникають в процесі здійснення бізнес-діяльності [3, с. 125].

Нині компанії, здійснюючи діяльність у ринковій економіці, визначають цілі і завдання політики якості з урахуванням особистих характеристик і професійних якостей кожного працівника. У політиці чітко визначаються рівні стандартів якості роботи для конкретного суб'єкта господарювання та аспекти системи забезпечення якості. Тому продукція, що відповідає вимогам щодо питань якості, повинна бути доставлена до споживача у встановлені терміни, в заданих обсягах і за прийнятну ціну.

Висновки. Таким чином, постійний і діючий контроль за якістю і безпекою продовольчих товарів на основі методик систем менеджменту якості у відповідності з міжнародними стандартами, впровадження у виробничий процес інновацій дозволять забезпечити підвищення рівня управління якістю продукції і безпеку її споживання кінцевими споживачами. Для того щоб у споживача була впевненість у стабільності та надійності продукції, що виробляється, все більше уваги має бути приділено сертифікації систем менеджменту якості як інструменту безпосереднього впливу на результати діяльності підприємства. Забезпечення належного рівня якості виробленої і реалізованої продукції дасть змогу підприємству отримати конкурентні переваги на цільових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко та ін. Київ : КНЕУ, 2008. URL: http://posibniki.com.ua/catalog-upravlinnya-konkurentospromozhnistyu-pidpriemstva---klimenko-sm (дата звернення: 01.10.2019)
2. Швець В.Є. «Менеджмент якості» в системі сучасного менеджменту. *Стандарти та якість*. 2004. № 6. С 48-50.
3. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики : Учеб. пособие. Москва : Дело и Сервис, 2017. 271 с.
4. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управления качеством : Учеб. пособие. Киев : МАУП, 2002. 192 с.

REFERENCES:

1. Klymenko, S.M., Omeljjanenko, T.V., Barabasj, D.O., Vakulenko, A.V. (2008). *Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva* [Management of enterprise competitiveness]. Kyiv: KNEU. Available at: http://posibniki.com.ua/catalog-upravlinnya-konkurentospromozhnistyu-pidpriemstva---klimenko-sm (accessed 01 October 2019). (in Ukrainian).
2. Shvets, V.Je. (2004). Menedzhment jakosti v systemi suchasnogho menedzhmentu [Quality management in a modern management system]. *Standarty ta iakist*, no. 6, pp. 48-50.
3. Ogvozdin, V.Iu. (2017). *Upravleniye kachestvom. Osnovy teorii i praktiki* [Quality management. Fundamentals of theory and practice]: *Ucheb. posobiye*. Moskva: Delo i Servis. (in Russian).
4. Fomichev, S.K., Starostina, A.A., Skryabina, N.I. (2002). *Osnovy upravleniya kachestvom* [The basics of quality management]: *Ucheb. posobiye*. Kiyev: MAUP. (in Ukrainian).

УДК 658.562:005.334
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-26

Кутідзе Л.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного університету «Запорізька політехніка»

Хмара Н.О.
аспірант кафедри менеджменту
Національного університету «Запорізька політехніка»

Kutidze Lyudmila
Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management,
National University "Zaporizhia polytechnic"

Khmara Natalia
Postgraduate Student, Department of Management,
National University "Zaporizhia polytechnic"

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

DETERMINATION OF RISK FACTORS FOR THE FUNCTIONING OF BUSINESS QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання необхідності впровадження систем управління якістю продукції в практику діяльності підприємств. Визначено, що ефективне функціонування системи управління якістю має ґрунтуватись на ризик-орієнтованому мисленні. Ідентифіковано фактори ризику, які впливають на ефективність функціонування систем управління якістю українських підприємств. Проведено класифікацію ризиків з урахуванням структури системи управління якістю, що дає змогу послідовно визначити необхідні умови, які будуть сприяти їх мінімізації. Аналіз свідчить про те, що мінімізація ризиків функціонування систем управління якістю підприємств значною мірою залежить від своєчасного інформаційного, нормативного, методичного забезпечення діяльності, побудови дієвих комунікаційних процесів як із зовнішнім середовищем, так і безпосередньо на підприємстві.

Ключові слова: якість, система управління якістю, фактори ризику, зовнішнє та внутрішнє середовище організації, керуюча підсистема, керована підсистема, ризик-орієнтоване мислення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен вопрос необходимости внедрения систем управления качеством продукции в практику деятельности предприятий. Определено, что эффективное функционирование систем управления качеством должно основываться на риск-ориентированном мышлении. Идентифицированы факторы риска, влияющие на эффективность функционирования систем управления качеством украинских предприятий. Проведена классификация рисков с учетом структуры системы управления качеством, что позволяет последовательно определить необходимые условия, которые будут способствовать их минимизации. Анализ свидетельствует о том, что минимизация рисков функционирования систем управления качеством предприятий в значительной степени зависит от своевременного информационного, нормативного, методического обеспечения деятельности, построения действенных коммуникационных процессов как с внешней средой, так и непосредственно на предприятия.

Ключевые слова: качество, система управления качеством, факторы риска, внешняя и внутренняя среда организации, управляющая подсистема, управляемая подсистема, риск-ориентированное мышление.

ANNOTATION

The article considers the necessity of product quality management system in the practice of enterprises. The quality of products is one of the most important criteria of the enterprise's success. Dynamic changes in the quality requirements of products occurring in a globalized environment require constant attention in order to take into account the possibility of their impact on the processes of introduction and functioning of quality management systems at Ukrainian enterprises. That is, the effective functioning of quality management systems should be based on risk-oriented thinking. Identification and analysis of risk factors are the first step in the process of building a risk management mechanism in the quality management system. Various approaches to risk classification are considered, including those which are based on the allocation of business processes of the organization. The risk classification was carried out with the allocation of the managed and managing subsystems in the structure of the quality management system. Risk factors in the external and internal environment of the organization, which affect the functioning of quality management system of Ukrainian enterprises, are identified. In order to respond to risks in an external environment in a timely manner, quality management system must be integrated with the enterprise management system, built on the basis of the marketing management concept. Problems arising in connection with the introduction of Ukrainian legislation concerning requirements to quality of products in conformity with EU requirements have been investigated. The components of the managed and managing subsystems of the quality management system are considered. The analysis showed that minimizing risks depends to a large extent on the full and timely provision of the management subsystem with the necessary information, normative and methodical maintenance of the system functioning, staff development, building effective communication processes, both with the external environment and within the enterprise, which requires the construction of an integrated quality management system. The results of the research can be used by organizations in developing approaches to determining risk factors, which are necessary for building effective mechanisms for the functioning of the quality management system.

Key words: quality, quality management system, risk factors, external and internal environment of organization, managing subsystem, managed subsystem, risk-oriented thinking.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших критеріїв успішного функціонування

підприємства в умовах жорсткої конкуренції на внутрішніх і міжнародних ринках є якість продукції, тому система управління якістю стає необхідною складовою управління підприємством загалом. Стійкість та адаптивність цієї системи буде залежати від своєчасної ідентифікації ризиків і виявлення факторів, що їх спричиняють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу досвіду впровадження систем управління якістю в практику підприємств останнім часом приділяється багато уваги вітчизняними науковцями, такими як Г.О. Бурдельна [1], С.В. Нємий [2], П.А. Орлов [3]. У своїх наукових працях дослідники наголошують на важливості впровадження загальної системи менеджменту якості для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Аналізу ризиків та розробленню механізмів управління в системах управління якістю присвячено роботи І.М. Посохова [4], О.Р. Ролько [5], Т.В. Цвігун [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак динамічні зміни вимог до якості продукції, що відбуваються у глобалізованому середовищі, потребують постійної уваги та детального дослідження факторів ризику для своєчасного врахування можливості їх впливів на процеси впровадження та функціонування систем управління якістю на підприємствах України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є розроблення підходів до ідентифікації факторів ризику, які впливають на стійкість систем управління якістю на підприємстві та визначення умов, що будуть сприяти мінімізації ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість продукції є важливою складовою конкурентоспроможності підприємства. Відповідно до ДСТУ ISO 9000:2015 якість продукції та послуг організації визначаються здатністю задовольняти замовників, а також передбаченим і непередбаченим впливом на відповідні зацікавлені сторони. Якість продукції та послуг охоплює не тільки їхні передбачені функції та характеристики, але й їхні сприймані цінність та користь для замовника [7, с. 2].

Проблема забезпечення якості є комплексною й потребує впровадження в практику діяльності підприємств системи управління якістю, яка розглядається як «важлива складова системи управління організацією, діяльність якої спрямована на досягнення результатів відповідно до цілей у сфері якості (високої конкурентоспроможності) і на задоволення потреб, очікувань або вимог зацікавлених сторін (споживачів продукції чи послуг та постачальників матеріалів і комплектуючих виробів)» [2, с. 107].

Управління якістю як ідеологія сучасного менеджменту набула найбільшого поширення зі впровадженням принципів TQM (всеохоплюючого управління якістю), що передбачають задоволення потреб споживачів, персоналу підприємства, його власників, партнерів та суспільства загалом.

Загальні ознаки діючих систем управління якістю, принципи й методи, які можуть застосовуватися в кожній з них, знайшли відображення в міжнародних стандартах. Стандарт ISO 9001 є моделлю управління діяльністю організації задля забезпечення її результативності, а метою системи менеджменту якості є випуск продукції та/або надання послуг, які відповідають вимогам споживача та іншим нормативним та законодавчим вимогам, зокрема обов'язковим вимогам відповідних технічних регламентів. Зараз чинні п'ята версія стандарту ISO 9001 (ISO9001:2015 «Quality management systems – Requirements», IDT) та відповідний йому український національний стандарт ДСТУ ISO 9001:2015.

Будь-яка система управління повинна забезпечувати не тільки принципову можливість вирішення завдань, що поставлено на стадії визначення цілей, але й визначений рівень стійкості цієї можливості. Отже, крім функцій стратегічного й оперативного менеджменту, система управління повинна виконувати функцію управління в умовах ризику [8, с. 26].

Дії з управління ризиком вважають «спеціальним видом управлінської діяльності, який спрямований на ефективний захист підприємства від небажаних закономірних чи випадкових обставин (подій), які в кінцевому результаті можуть негативно впливати на роботу підприємства» [6, с. 9].

Такі дії фокусуються на ухиленні, попереджені, недопущенні, зниженні або на іншим чином здійсненному регулюванні ризиків та невизначеностей, тобто знижені вірогідності настання негативних наслідків для підприємства.

Акцент на необхідності застосування ризик-орієнтованого мислення зроблено в національному стандарті України ДСТУ ISO 9001:2015 «Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT)», де наголошується на тому, що «ризик-орієнтоване мислення суттєво важливе для досягання результативної системи управління якістю. Щоб забезпечити відповідність вимогам цього стандарту, організація має планувати та виконувати дії щодо розглядання ризиків і можливостей» [9]. Ризик-орієнтоване мислення дає змогу організації визначати чинники, які заважають цілеспрямованому функціонуванню системи управління якістю та встановлювати запобіжні заходи для мінімізації загроз і максимального використання можливостей.

Оскільки впливи невизначеності для різних організацій неоднакові, у стандарті немає формалізованих методів керування ризиками.

Механізм управління ризиками, що формується в системі менеджменту якості підприємства, має включати такі етапи, як оцінювання рівня ефективності системи менеджменту якості; виявлення основних факторів ризику; ідентифікація, аналізування та оцінювання ризику; прийняття рішень на підставі виконаного оцінювання; розроблення заходів впливу на ризик задля зниження ризику до прийнятного рівня; розроблення

нових методик управління ризиками в системі менеджменту якості підприємства [4, с. 312].

Таким чином, першим етапом ризик-менеджменту є вивчення контексту й визначення факторів ризику, що дасть змогу провести їх узагальнюючий аналіз.

Підприємство оцінює можливість виникнення всієї сукупності ризиків (небезпечних ситуацій, невідповідностей) незалежно від того, чи може воно впливати на них. Під час ідентифікації ризиків можуть використовуватися різні способи їх класифікації [5, с. 49]. Збирається первинна й вторинна інформація про зовнішнє та внутрішнє середовище організації з різних джерел.

У розробленому Федерацією Європейських Асоціацій Ризик-менеджерів (FERMA) стандарті ризик-менеджменту пропонується класифікація ризиків на основі комбінування зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на діяльність організації. Як результат комплексного впливу таких факторів визначено чотири основних групи ризиків, таких як фінансові, стратегічні, операційні ризики й загрози. У кожній з цих груп окремо розглянуто вплив внутрішніх факторів, на які організація може впливати, і зовнішніх, вплив яких необхідно враховувати під час формування стратегії розвитку [10].

У роботі [11] пропонується впровадження системи управління ризиками в межах вже наявної системи менеджменту якості організації. Автор виділяє ключові процеси системи менеджменту якості, а саме основні, допоміжні й управлінські, а також визначає відповідні ризики в межах цих процесів, до яких належать ризики виробничої діяльності, ризики проектування й розроблення, інформаційні ризики, ризики, пов'язані із закупівлею, постачанням, зберіганням, транспортуванням, ризики, пов'язані з плануванням, організацією діяльності тощо.

Залежно від критеріїв, що застосовано для побудови класифікації, можна виділити досить багато груп ризиків. Кожне підприємство може визначити те, які критерії є для нього найбільш актуальними під час побудови механізму управління якістю.

Однак, як було визначено, для будь-якої організації першим кроком у процесі планування та організації діяльності є розуміння та аналізування свого зовнішнього й внутрішнього середовища, тому виявлення ризиків-причин, що можуть становити загрозу ефективному функціонуванню систем управління якістю доцільно пов'язувати саме с таким аналізом.

Зовнішні чинники зумовлені правовим, технологічним, конкурентним, ринковим, культурним, соціальним та економічним середовищем міжнародного, національного, регіонального чи місцевого масштабу, а для розуміння внутрішнього середовища необхідним є аналіз чинників, пов'язаних з цінностями, культурою, знанням та дієвістю організації [9].

Як зазначає П.А. Орлов, динамічність вимог до якості продукції зумовлює необхідність застосування системного підходу до управління якістю продукції як такого, що дає змогу враховувати взаємозв'язки між суб'єктами та об'єктами управління якістю, досліджувати закономірності їх зміни, забезпечувати комплексний вплив на характеристики та рівень якості [3, с. 59].

Отже, аналізуючи внутрішнє середовище організації задля визначення ризиків ефективного функціонування системи управління якістю, акцентуємо увагу на тому, що традиційно систему управління розглядають як сукупність двох підсистем, а саме керованої (об'єкт управління) та керуючої (суб'єкт управління). Керовану підсистему складають виконавці, технічні, організаційні та комунікаційні засоби, виробничі споруди, необхідні для здійснення виробничо-господарської діяльності. Складовими керуючої підсистеми є елементи, які забезпечують процес управління, зокрема апарат управління, технологія та засоби управління, адміністративні споруди, засоби комунікації [2, с. 107].

Враховуючи це, структуруємо ризики залежно від місця їх виникнення щодо системи управління, виділивши деякі фактори, що можуть мати найбільший вплив на систему управління якістю (табл. 1).

Серед факторів зовнішнього середовища системи управління якістю особливе значення мають економічні ризики, ризики зміни кон'юнктури, пов'язані з кількісними та якісними параметрами оцінювання споживчих якостей продукції. Для своєчасного реагування на такі зовнішні ризики система управління якістю повинна бути інтегрована в систему управління підприємством, яка побудована на маркетинговій концепції управління виробництвом, що дасть змогу своєчасно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та запити споживачів. Так, Г.О. Бурдельна відзначає, що принципова схема механізму управління якістю органічно повинна взаємодіяти з маркетинговими дослідженнями і включати у свій склад блок розроблення політики у сфері якості [1, с. 20].

Нині для українських підприємств чинниками, що потребують особливої уваги, є політико-правові фактори як міжнародного, так і національного середовища. Характерною рисою української економіки є її значна орієнтація на зовнішні ринки. «Український експорт в ЄС є об'єктом контролю в 72 різних царинах, починаючи від загальної безпечності продуктів до вмісту забруднювачів у харчах. У кожній царині він повинен задовольняти вимоги відповідних директив і постанов ЄС, кількість яких часом перевищує 500. Утім, не всі товари повинні узгоджуватись з усіма правовими актами, а навіть тоді, коли узгодження вимагається, не всі положення законів застосовні» [12].

Побудова системи управління якістю потребує врахування відмінностей у міжнародно-правових нормах, тестуванні, сертифікації та процедурах контролю якості продукції в різних країнах. Згідно зі статтею 56 Угоди про

Таблиця 1

Класифікація ризиків функціонування системи управління якістю підприємства

Тип ризиків	Класи ризиків	Приклади ризиків
Ризики зміни зовнішнього середовища (міжнародного, національного, регіонального, місцевого)	Ризики форс-мажорних обставин	Природні, техногенні катастрофи.
	Політико-правові ризики	Зміни правового середовища функціонування економічної системи, військові дії.
	Макроекономічні ризики	Інфляція, зменшення сукупних доходів населення, економічний спад, валютні коливання.
	Ризики зміни кон'юнктури	Зміни споживчих переваг щодо кількісних та якісних параметрів продукції, зміни вартості ресурсів, поява нових конкурентів.
Ризики зміни керованої підсистеми системи управління	Технологічні ризики	Фізичні порушення нормального функціонування елементів системи, порушення технології виготовлення, обслуговування тощо. Зміна вартості елементів системи (наприклад, обладнання, комплектуючих, електроенергії).
	Правові ризики	Ризики настання відповідальності за спричинення шкоди (екологічної, фізичної) внаслідок функціонування системи, рішення судових органів.
Ризики керуючої підсистеми системи управління	Проектні ризики	Помилки щодо проектування системи (помилкові вихідні дані, неврахування суттєвих факторів, що виключає досягнення цілей системи).
	Ризики в процесі управління	Неможливість ефективного функціонування системи управління якістю внаслідок порушення зворотних зв'язків, неадекватної реакції на інформацію, помилки особи, що приймає рішення.

Джерело: складено авторами за [8]

асоціацію між Україною та Європейським Союзом Україна вживатиме необхідних заходів задля поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінювання відповідності та ринкового нагляду ЄС та зобов'язується дотримуватися принципів та практик, викладених в актуальних Рішеннях та Регламентах ЄС [13].

Нині Україна перебуває в процесі приведення свого законодавства щодо вимог до продукції у відповідність до вимог ЄС. Так, у 2014-2018 роки прийнято нові базові закони, які регламентують технічну стандартизацію та метрологію, а також схвалено «Стратегію розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року». Завершено перехід від застарілої системи обов'язкової сертифікації продукції до системи оцінювання відповідності згідно з технічними регламентами, що ідентичні європейським технічним регламентам.

Загалом в Україні прийнято 58 технічних регламентів, 53 з яких розроблено на основі актів законодавства ЄС. Рівень гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими стандартами становить 64%. Сьогодні більшість міждержавних стандартів (ГОСТ), розроблених до 1992 року, втратила чинність в Україні, хоча дії деяких стандартів було продовжено до 2022 року [14; 15].

Такі глобальні зміни в правовому полі, безумовно, є фактором ризику для ефективного функціонування системи якості на підприємстві. Для українських підприємств нормативне забезпечення систем управління якістю відповідно до вимог ЄС є однією з найсуттєвіших проблем, тому для ефективної роботи необхідне своєчасне виявлення невідповідностей систем управління якістю вимогам міжнародних стандартів якості.

Умовою мінімізації таких ризиків може бути тільки своєчасна й максимальна інформованість менеджменту підприємства про зміст і порядок змін вимог до якості у законодавчих, нормативних документах, міжнародних угодах.

Ризики зміни керованої підсистеми системи управління, де об'єктами управління є процеси, від реалізації яких залежить якість кінцевої продукції, обумовлені тим, наскільки узгоджено працює система стратегічного й оперативного управління підприємством. Якість продукції формується якістю процесів дослідження, проектування, технологічної підготовки виробництва, виготовлення, зберігання, транспортування, експлуатації, технічного обслуговування та ремонту, гарантійного та сервісного обслуговування. Ризики у функціонуванні цієї підсистеми можуть бути пов'язані як з об'єктивними (зношеність фондів, порушення елементів інфраструктурного забезпечення процесу виробництва, енергопостачання тощо), так і із суб'єктивними факторами (недостатня кваліфікація, помилки виконавців). Це підтверджує необхідність використання в практиці вітчизняних підприємств інтегрованої системи управління якістю, яку концептуально розглядають як сукупність основних підсистем, що перебувають у постійній взаємодії та взаємозв'язку, впливають на загальну ефективність системи й спрямовані на підвищення якості продукції [16]. Інтегрована система дає змогу забезпечити комплексний підхід до процесу планування, організації та контролю якості на всіх етапах виробництва, що допомагає своєчасно виявити порушення у функціонуванні об'єктів.

Суб'єктами управління системи управління якістю є фахівці, які професійно займаються управлінням функціональними підрозділами підприємства й мають повноваження щодо прийняття управлінських рішень у визначеній сфері. Ризики функціонування керуючої підсистеми системи управління якістю виникають внаслідок порушення зворотних зв'язків,

неадекватної реакції на інформацію, помилки особи, що приймає рішення. Вони значною мірою пов'язані з кваліфікацією керівників, якістю комунікаційних процесів, визначеністю прав, обов'язків, повноважень учасників процесу, наявністю нормативної та методичної документації. Отже, загальне керівництво якістю має відбуватися на основі задекларованої політики в галузі якості, цілей та відповідальності виконавців, а система управління якістю має пронизувати всю організаційну структуру підприємства, всі ієрархічні рівні управління.

Таким чином, важливою умовою мінімізації значної частини ризиків у системі управління якістю продукції підприємства як відкритої системи є інформаційне забезпечення та налагодження комунікацій як із зовнішнім середовищем, так і у внутрішньому середовищі організації на всіх рівнях процесу управління.

Однак нині це питання не вирішене повністю. Так, наприклад, проведені науковцями [17] опитування свідчать про те, що більшість респондентів, відзначаючи вимоги інвесторів щодо дотримання стандартів безпеки та якості продукції як фактори інвестиційної привабливості, на мінімальному рівні оцінюють підтримку у запровадженні норм технічного регулювання від національних урядових та регіональних структур. Відповідно до принципів заснування СОТ та ЄС важливо, щоб усі зацікавлені сторони, включаючи державні органи й малі та середні підприємства, були належним чином залучені до національного та європейського процесу стандартизації.

На тому, що українському виробнику, крім загальної програми адаптації та гармонізації законодавства у галузі технічного регулювання й метрології, необхідна швидка й конкретна допомога з боку держави, було наголошено на Міжнародному форумі з питань технічного регулювання. Так, на форумі було рекомендовано Мінекономрозвитку разом з підприємствами, установами та організаціями, що належать до сфери його управління і здійснюють діяльність у сфері технічного регулювання, стандартизації, метрології та метрологічної діяльності, посилити зв'язок із бізнесом та продовжити роботу з удосконалення електронної дворівневої платформи взаємодії влади з бізнесом з питань технічного регулювання, стандартизації, метрології та метрологічної діяльності тощо [18].

Висновки. Аналіз факторів ризику, визначених за місцем їх виникнення щодо елементів системи управління якістю, свідчить про те, що серед факторів зовнішнього середовища українським підприємствам особливу увагу слід приділяти політико-правовим факторам, пов'язаним зі зміною нормативного забезпечення стандартів якості згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Умовами успішного функціонування систем управління якістю підприємств є посилення взаємодії держави та бізнесу у сфері технічного регулювання, стандартизації, метрології та метрологічної діяльності.

Ризики можуть виникати також у внутрішньому середовищі, тобто як в керованій, так і в керуючий підсистемах системи управління якістю. Виникнення ризиків значною мірою пов'язане з недостатністю (несвоєчасністю) інформації та неефективними комунікаціями в системі управління на підприємстві.

Умовами мінімізації ризиків є впровадження інтегрованих систем управління якості, розвиток комунікаційних каналів, нормативне забезпечення функціонування системи, навчання персоналу.

Підхід до визначення факторів ризику функціонування системи управління якістю з виділенням у її складі керованої та керуючої підсистем дає змогу більш детально проаналізувати можливості керуючої системи щодо мінімізації ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища, а також запобігання їм. Результати дослідження можуть бути використані організаціями в процесі побудови дієвих механізмів функціонування системи управління якістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурдельна Г.О. Перспективи розвитку системи управління якістю продукції машинобудівного підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 2. С. 20-23.
2. Нємий С.В. Особливості створення і впровадження системи управління якістю на машинобудівному підприємстві. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. № 760. С. 106-112.
3. Орлов П.А. Впровадження систем управління якістю: стан, проблеми, перспективи. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2013. № 6. С. 59-63.
4. Посохов І.М. Аналіз ризиків управління в системі менеджменту якості підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 1. С. 311-316.
5. Ролько О.Р. Управління ризиками в системах управління. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2011. № 1. С. 47-52.
6. Цвігун Т.В. Механізм управління ризиками в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 23 (2). С. 9-13.
7. ДСТУ ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. Київ, 2016. 45 с. (Інформація та документація).
8. Двас Г.В. Управление региональной экономикой на основе надежности. Санкт-Петербург : Наука, 2005. 359 с.
9. ДСТУ ISO 9001:2015. Системи управління якістю. Вимоги. Київ, 2016. 22 с. (Інформація та документація).
10. Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров. FERMA. Стандарты управления рисками. 2003. URL: http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf (дата звернення: 18.09.2019).
11. Свиязова Т.Г. Управление рисками в системе менеджмента качества: экономическое содержание и классификация рисков. *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. 2017. № 6. С. 143-166.
12. Хеллєр М., Нерпій С., Пятницький В. Енциклопедія з експортування в ЄС на засадах ПВЗТ. *Урядовий портал*. 2016. 1726 с. URL: kmu.gov.ua/ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/eksportuvannya-v-yes (дата звернення: 04.09.2019).

13. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами, з іншої сторони. *Законодавство України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 04.09.2019).
14. Юрій Бровченко відкрив Міжнародний форум з питань технічного регулювання. *Урядовий портал*. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/yurij-brovchenko-vidkriv-mizhnarodnij-forum-z-pitan-tehnichnogo-regulyuvannya (дата звернення: 04.09.2019).
15. Інформаційне забезпечення у сфері технічного регулювання. *ДП «Укрметртестстандарт»*. URL: http://csm.kiev.ua (дата звернення: 04.09.2019).
16. Валявський С.М. Управління якістю продукції на підприємстві в умовах входження України в ЄС. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua. (дата звернення: 10.09.2019).
17. Васильківська Т.О. та ін. Реалізація вимог щодо технічного регулювання в Україні (аграрний сектор, харчова промисловість, туризм). Чернігів : Сіверський центр післядипломної освіти, 2017. 138 с.
18. Рекомендації Міжнародного форуму з питань технічного регулювання «Роль стандартів та технічних регламентів для забезпечення сталого розвитку економіки України в умовах глобалізації», 17-19 квітня 2018 року, м. Харків. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України*. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f43f696a-775b-48f9-8f34-72b8067a3ef7&title=RekomendatsiiMizhnarodnogoForumuZPitan (дата звернення: 10.09.2019).

REFERENCES:

1. Burdelna H.O. (2009) Perspektyvy rozvytku systemy upravlinnia yakistiu produktsii mashynobudivnoho pidpryiemstva [Prospects for the development of a product quality management system of a machine-building enterprise] *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2, pp. 20-23.
2. Niemyi S.V. (2013) Osoblyvosti stvorennia i vprovadzhennia systemy upravlinnia yakistiu na mashynobudivnomu pidpryiemstvi [Features of the creation and implementation of quality management systems at a machine-building enterprise] *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 760, pp. 106-112.
3. Orlov P.A. (2013) Vprovadzhennia system upravlinnia yakistiu: stan, problemy, perspektyvy [Implementation of quality management systems: state, problems, prospects] *Standartyzatsiia, sertyfikatsiia, iakist*, vol. 6, pp. 59-63.
4. Posokhov I.M. (2016) Analiz ryzykiv upravlinnia v systemi menedzhmentu yakosti pidpryiemstva [Analysis of Management Risks in the Quality Management System of Enterprise] *Biznes-Inform*, no.1, pp. 311-316.
5. Rolko O.R. (2011) Upravlinnia ryzykamy v systemakh upravlinnia [Risk management in management systems] *Standartyzatsiia, sertyfikatsiia, yakist*, no. 1, pp. 47-52.
6. Tsvihun T.V. (2017) Mekhanizm upravlinnia ryzykamy v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [The mechanism of risk management in the system of enterprise administration] *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, no. 23 (2), pp. 9-31.
7. DP "UkrNDNTs" (2016) *Natsionalnyi standart Ukrainy. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv : (ISO 9000: 2015, IDT): DSTU ISO 9000: 2015.* [National Standard of Ukraine. Quality Management Systems. Fundamentals and Glossary: (ISO 9000: 2015, IDT): DSTU ISO 9000: 2015], Kyiv : DP "UkrNDNTs".
8. Dvas G.V. (2005) *Upravlenie regionalnoj ekonomikoj na osnove nadezhnosti* [Managing the regional economics based on reliability theory]. Sankt-Peterburg : Nauka (in Russian).
9. DP "UkrNDNTs" (2016) *Natsionalnyi standart Ukrainy ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) Systemy upravlinnia yakistiu. Vymohy* [National Standard of Ukraine ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) Quality Management Systems. Requirements], Kyiv : DP "UkrNDNTs".
10. Federacija evropejskih associacij risk menedzherov. FERMA. (2003) *Standarty upravlenija riskami* [Risk Management Standard] Website, 2003. Available at: http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-riskmanagement-standard-russian-version.pdf (accessed: 18.09.2019).
11. Sviyazova T.G. (2017) Upravlenie riskami v sisteme menedzhmenta kachestva: ekonomicheskoe soderzhanie i klassifikatsiya riskov [Risk management in quality management systems: economic content and classification of risks] *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6: Ekonomika*, no. 6, pp. 143-166.
12. Khellier M., Nerpii S., Piatnytskyi V. (2016) *Entsyklopediia z eksportuvannia v YeS na zasadakh PVZT* [Encyclopaedia of exporting to the EU under the DCFTA], Available at: kmu.gov.ua/ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/eksportuvannya-v-yes (accessed: 04.09.2019).
13. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy – chlenamy, z inshoi storonny [Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their member states, of the one part, and Ukraine, of the other part], *Zakonodavstvo Ukrainy*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (accessed 04.09. 2019).
14. Uriadovyi portal. *Yurii Brovchenko vidkryv Mizhnarodnyi forum z pytan tekhnichnoho rehuliuvannia* [Yuriy Brovchenko opened the International Forum on Technical Regulation]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/yurij-brovchenko-vidkriv-mizhnarodnij-forum-z-pitan-tehnichnogo-regulyuvannya (accessed: 04.09. 2019).
15. Informatsiine zabezpechennia u sferi tekhnichnoho rehuliuvannia DP "Ukrmetrteststandart" [Information support in the field of technical regulation of the SE "Ukrmetrteststandart"]. Available at: http://csm.kiev.ua (accessed: 04.09.2019).
16. Valiavskyi S.M.(2015) Upravlinnia yakistiu produktsii na pidpryiemstvi v umovakh vkhodzhennia Ukrainy v YeS [Quality management production at the enterprise in the conditions of Ukraine's accession to the EU]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua (accessed: 10.09.2019).
17. Vasylkivska T.O. ta in.(2017) *Realizatsiia vymoh shchodo tekhnichnoho rehuliuvannia v Ukraini (ahrarnyi sektor, kharchova promyslovist, turyzm)* [Implementation of technical regulation requirements in Ukraine (agricultural sector, food industry, tourism)]. Chernihiv : Siverskyi tsentr pisliadyplomnoi osvity (in Ukraine).
18. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. *Rekomendatsii Mizhnarodnoho forumu z pytan tekhnichnoho rehuliuvannia "Rol standartiv ta tekhnichnykh rehlamentiv dlia zabezpechennia staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii"* [The role of standard and technical regulations for the protection of the steel development of the economy of Ukraine in the minds of globalization] *17-19.04.2018, m. Kharkiv.* Available at: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f43f696a-775b-48f9-8f34-72b8067a3ef7&title=%20Rekomendatsii%20MizhnarodnogoForumuZPitan (accessed: 10.09.2019).

УДК 339.138
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-27

Кушнір Т.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Львівського національного університету імені Івана Франка

Kushnir Taras
Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of Marketing
of Ivan Franko National University of L'viv

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН В СИСТЕМУ ЗАКУПІВЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF MARKETING RELATIONS IN THE ENTERPRISE PURCHASE SYSTEM IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS

АНОТАЦІЯ

В сучасних реаліях цивілізованого світу популярності та поширення в маркетингу набуває концепція маркетингу відносин (маркетингу взаємодії, маркетингу партнерських відносин), сутність якої полягає у встановленні довготермінових відносин між учасниками ринку на взаємовигідних умовах. Здійснено аналіз еволюції концепцій маркетингу в сучасних умовах, з'ясовано перспективи розвитку концепції маркетингу відносин. Розглянуто можливості формування маркетингу відносин у закупівельній діяльності підприємства на ринку товарів промислового призначення. Визначено ключові переваги формування тривалих взаємозв'язків між підприємством-виробником та підприємством-покупцем в умовах промислового ринку. З'ясовано особливості формування системи маркетингу закупівель на промисловому підприємстві.

Ключові слова: маркетинг відносин, закупівельна діяльність, маркетинг закупівель, ринок товарів промислового призначення, маркетинг взаємодії, концепція маркетингу.

АННОТАЦИЯ

В современных реалиях цивилизованного мира популярности и распространения в маркетинге приобретает концепция маркетинга отношений (маркетинга взаимодействия, маркетинга партнерских отношений), сущность которой заключается в становлении долгосрочных отношений между участниками рынка на взаимовыгодных условиях. Осуществлен анализ эволюции концепций маркетинга в современных условиях, выяснены перспективы развития концепции маркетинга отношений. Рассмотрены возможности формирования маркетинга отношений в закупочной деятельности предприятия на рынке товаров промышленного назначения. Определены ключевые преимущества формирования длительных взаимоотношений между предприятием-производителем и предприятием-покупателем в условиях промышленного рынка. Выяснены особенности формирования системы маркетинга закупок на промышленном предприятии.

Ключевые слова: маркетинг отношений, закупочная деятельность, маркетинг закупок, рынок товаров промышленного назначения, маркетинг взаимодействия, концепция маркетинга.

ANNOTATION

In today's realities of the civilized world, the concept of relationship marketing (interaction marketing, partnership marketing) is gaining in popularity and distribution in marketing, the essence of which is to establish long-term relationships between market participants on mutually beneficial terms. The analysis of the evolution of marketing concepts in modern conditions is carried out; the prospects of the development of the concept of relationship marketing are clarified. Possibilities of forming of marketing relations in purchasing activity of the enterprise on the market of industrial goods are considered. The key advantages of forming long-lasting relationships between a manufacturing company and a buyer business in the industrial market are identified. The peculiarities of the formation of the procurement marketing system at an industrial enterprise are clarified. The article substantiates the tendency of implementation of the concept of marketing relations in the activity of enterprises in the market of industrial goods, in particular in the procurement activities in dealing with suppliers. Given the peculiarities of the industrial market, we understand that the manufacturer of industrial goods is not the ultimate link in the marketing system. Rather, it is a link between resource owners and end consumers of products, because only the demand of the end consumer (household) is the driving force of the market that drives other participants to act. Manufacturers of industrial goods are forced to adapt to the changes that the consumer goods market produces. At the same time, they are forced to seek tools for engaging with resource owners, who in some markets (particularly commodities) are often monopolists. The long-term building of mutually beneficial partnerships in the industrial market between the consumer company and the supplier company is the key to the smooth operation of the industrial enterprise. The reasons of transformation of activity of the buyer organization from the choice of the necessary product in the market to the choice of the optimal supplier and management of relations with him are determined. This is exactly what procurement marketing is designed to promote, based on the concept of relationship marketing.

Key words: relationship marketing, purchasing activity, procurement marketing, industrial goods market, interaction marketing, marketing concept.

Постановка проблеми. Вибір концепції управління маркетингом на промисловому підприємстві наперед визначає філософію розвитку цього підприємства, тому дуже важливо для підприємств, які орієнтуються на тривалу перспективу розвитку, вибрати саме таку концепцію, яка зробить можливим цей тривалий поступ. Через обмеженість доступу до ключових видів ресурсів та невелику кількість постачальників на промисловому ринку вважаємо вкрай важливим розвиток маркетингу закупівель на засадах маркетингу відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи аналізу та становлення концепції

маркетингу відносин в Україні досліджувались у працях багатьох авторів, таких як Ю.Б. Чаплінський, К.І. Арич, С.В. Чернишева, Л.А. Мороз, Ю.М. Князик. Питання маркетингу закупівель у науковій літературі порушуються нечасто, що, вочевидь, зумовлене низьким рівнем розвитку цього напряму маркетингу на промисловому ринку. Однак зустрічаються праці, в яких закладені основи аналізу маркетингу закупівель такими вченими, як А.Н. Король, Н.В. Розумна. Особливості впровадження маркетингу відносин на ринку товарів промислового призначення розглядались у працях Н.В. Лагоцької, О.М. Мигаль, Г.В. Мозгової, Т.А. Петросян та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На жаль, у вітчизняних наукових публікаціях практично не розглядається маркетинг закупівель в контексті концепції маркетингу відносин, тому формулювання цієї проблематики вважаємо вкрай актуальним.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування доцільності розгляду маркетингу закупівель на промисловому підприємстві як складової маркетингу відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція концепцій маркетингового управління трансформувалась від концепцій, орієнтованих на суто виробничі процеси (концепція вдосконалення виробництва та концепція вдосконалення товару), до концепцій, орієнтованих на досягнення соціальних ефектів та вибудовування тривалих відносин з учасниками ринку. Так, в реаліях розвинутого світу у 1990-х роках зароджується концепція маркетингу відносин (маркетингу взаємодії).

Згідно зі С.В. Чернишевою, маркетинг відносин – це маркетингова діяльність підприємства, що спрямована на формування та підтримку довгострокової системи його внутрішніх та зовнішніх відносин задля одержання спільної вигоди усіма учасниками взаємодії [6, с. 8]. Вона вважає, що для досягнення високої ефективності розвитку системи управління підприємством доцільно інтегрувати до неї елементи маркетингу відносин.

На думку О.В. Болотної, ключовими засадами маркетингу відносин є виробництво товарів і послуг, що задовольняють споживачів і партнерів по бізнесу з використанням методів координації, інтеграції та мережного аналізу [1]. Метою маркетингу відносин вона визначає високий рівень задоволення потреб клієнтів протягом тривалого періоду за допомогою надання клієнтам довгочасних цінностей. При цьому вважається, що чим більше споживач задоволений взаємовідносинами з організацією та її продуктом, тим більш ймовірно, що він стане прихильником організації [1].

Метою інтеграції маркетингу відносин у процес управління підприємством є підвищення синергетичного ефекту поточної та стратегічної діяльності всіх суб'єктів маркетингової системи взаємодії за рахунок сумісних маркетингових зусиль [6, с. 8].

Ключовими перевагами побудови тривалих взаємозв'язків між підприємством та покупцем Ю.Б. Чаплінський та К.І. Арич визначають збільшення кількості повторних покупок, зниження втрат покупців за рахунок незадоволеності, залучення нових покупців, підвищення продуктивності, прискорення виводу нових продуктів та зниження ризиків [5, с. 206].

Існує думка про те, що маркетинг взаємин (партнерський маркетинг) зародився у сфері промислового маркетингу. Його концепція виходить із того, що набагато важче завоювати нових споживачів, ніж підвищити ступінь лояльності наявних, тому партнерські взаємовідносини гарантують підприємству стабільне ринкове становище, можливість збільшення доходів та прибутку [4, с. 237].

Сьогодні вбачаємо тенденційним впровадження концепції маркетингу відносин у діяльність підприємств на ринку товарів промислового призначення, зокрема закупівельну діяльність у роботі з постачальниками. З огляду на особливості промислового ринку розуміємо, що виробник товару промислового призначення не є кінцевою ланкою в діяльності маркетингової системи. Він є, скоріше, сполучною ланкою між власниками ресурсів та кінцевими споживачами продукції, бо тільки попит кінцевого споживача (домогосподарства) є рушійною силою ринку, яка стимулює інших учасників діяти. Виробники товарів промислового призначення змушені адаптуватись до тих змін, які продукує ринок споживчих товарів. Водночас вони змушені шукати інструменти взаємодії зі власниками ресурсів, які на деяких ринках (зокрема, на сировинному) часто є монополістами. Тривала побудова взаємовигідних партнерських відносин на промисловому ринку між компанією-споживачем та компанією-постачальником є запорукою безперебійної роботи промислового підприємства.

Інструментом побудови інтегрованої системи взаємовигідної співпраці у сфері маркетингу промислової продукції вбачаємо маркетинг закупівель, реалізація якого поєднує вирішення виробничих проблем із задоволенням потреби кінцевого споживача в єдину цілісну систему.

Із 1970-х років значення закупівель в розвинутих країнах істотно зростає. З виключно технічної функції вони перетворились на функцію більшої стратегічної ваги, що реалізується на принципах маркетингу партнерських відносин. Ця тенденція визначається такими головними чинниками:

– посилення спеціалізації на ринку (компанії-виробники стали більше залежати від закуповуваних товарів і послуг);

– збільшення питомої ваги матеріальних складових у загальних витратах фірми;

– зростання технічної складності закуповуваних товарів і компонентів.

Діяльність організації-покупця трансформувалась з вибору на ринку необхідного продукту у вибір оптимального постачальника й управління відносинами з ним. Знання закономірностей поведінки учасників закупівельного процесу й принципів управління цим процесом стає важливою вихідною інформацією для розроблення маркетингових стратегій фірм та підвищення ефективності їх маркетингової діяльності.

Ми з'ясували, що маркетинг закупівель покликаний сприяти формуванню оптимального щодо потреб компанії товарного асортименту. Він націлений на виявлення необхідних якісних товарів у необхідній кількості й тоді, коли вони потрібні для задоволення споживчого попиту.

Маркетинг закупівель містить комплекс інструментів, покликаних виявляти джерела закупівель необхідних матеріалів, досліджувати споживчий попит, формувати та надавати замовлення постачальникам, здійснювати поставки потрібної продукції.

Закупівельна діяльність пов'язана із суперечністю, адже закупівельники прагнуть до закупівлі великої кількості матеріалів, сировини тощо, але водночас відчувають необхідність ефективного управління фондами, що є можливим лише за умови їх мінімізації. Саме вирішенню цієї суперечності сприяє маркетинг закупівель [3, с. 135].

В сучасних реаліях маркетинг закупівель можна визначити як маркетинг відносин, який поєднує в єдину систему конкретних виробників, оптову й роздрібну торгівлю з конкретними споживачами, де найактивнішу роль відіграє підприємство, яке здійснює закупівлю. Такий зв'язок ілюструє новий тип взаємовідносин у каналі збуту, ініціюється організацією-покупцем та втілюється в додаткових видах його діяльності, що забезпечують вивчення й активне формування попиту та пропозиції, приведення їх у відповідність один до одного, причому кожного разу на щоразу вищих ступенях їх розвитку.

Аналізуючи особливості маркетингу на промисловому ринку, бачимо думку, яка фактично демонструє єдність двох складових маркетингу (маркетингу закупівель та маркетингу збуту) в орієнтації на кінцеву мету діяльності підприємства (рис. 1).

Важливим елементом формування системи маркетингу взаємодії у сфері закупівель є побудова взаємовигідних внутрішніх відносин, зокрема, серед тих, хто безпосередньо дотичний до прийняття рішення про закупівлю товарів промислового призначення на підприємстві.

Визначаємо, що однією з особливостей ринку товарів промислового призначення є колективний характер прийняття рішень про закупівлю. Вивчення організаційної структури підприємства й місця в ній служби матеріально-технічного забезпечення не дає повного уявлення про вичерпний перелік учасників, які впливають на процес прийняття рішення про закупівлю. Це логічно, адже не можуть службовці закупівельної служби (того ж відділу матеріально-технічного забезпечення) бути однаково обізнаними щодо фінансових можливостей компанії, технологічних процесів, стратегічних пріоритетів та юридичних тонкощів процесу закупівлі.

Для того щоби забезпечити створення на підприємстві ефективної системи закупівель, необхідно під час формування її організаційної структури враховувати такі основні чинники, як галузева приналежність підприємства; обсяг виробництва, тип і характер діяльності підприємства; ступінь спеціалізації та кооперації виробництва; ширина й глибина асортименту продукції підприємства; місце розташування підприємства; ступінь розвитку посередницької торгівлі.

Прискіпливе вивчення зазначених чинників дає змогу відповісти на запитання про те, хто та якою мірою має відповідати за процес прийняття рішення про закупівлі на підприємстві.

Зазвичай коли закуповуються невеликі партії промислової продукції, то одноосібно рішення про закупівлю може приймати один менеджер із закупівлі. Коли ж купуються великі обсяги продукції на значні суми, то такі рішення неприпустимі. Тоді до прийняття рішення залучається декілька працівників компанії.

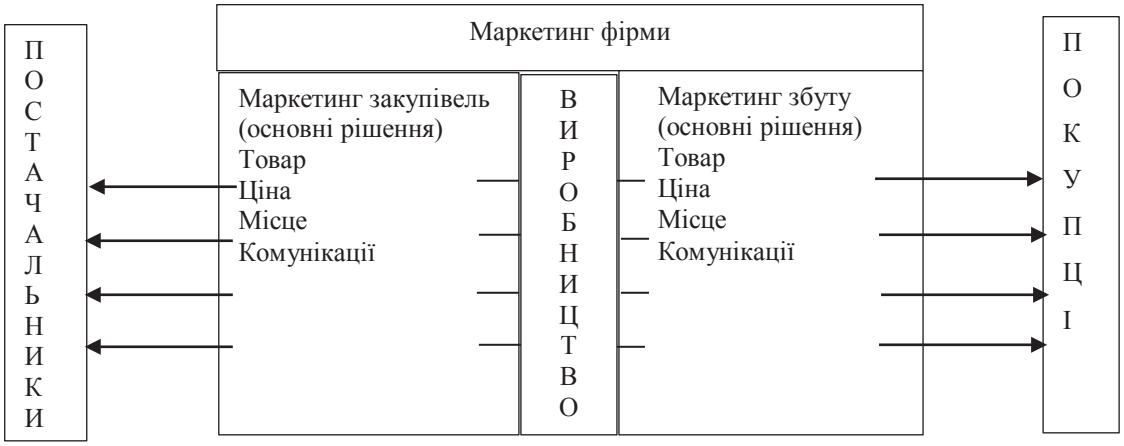

Рис. 1. Місце маркетингу закупівель в маркетингу фірми

Джерело: [2]

Рішення про здійснення закупівлі зазвичай залежить від самого товару промислового призначення, що купується. Коли підприємство купує основне обладнання, вирішальне слово належить інженерам, конструкторам і керівництву виробничого підрозділу. Від них залежать тип машини та вимоги, що висуваються до неї. Береться до уваги також думка керівників виробництва середньої ланки (майстрів, виконробів, старших механіків). Якщо йдеться про значні витрати на придбання товару, директор або керівник фінансової служби (або обидва разом) має дати свій дозвіл або відхилити проект. Відділ МТЗ тоді лише проводить переговори й контролює процес виконання замовлення.

Коли приймається рішення про закупівлю одного з основних матеріалів, ключова роль належить проектно-конструкторським підрозділам, які повинні підготувати специфікації та порівняти переваги пропонованих товарів. Якщо матеріал вплине на якість кінцевої продукції підприємства, до рішення про його закупівлю може бути залучена служба збуту. Оскільки це питання пов'язане зі значними витратами обігового капіталу, потрібна згода вищого керівництва. Відділ МТЗ навіть тут обмежується переговорами й контролем процесу виконання замовлення, проте комерційні переговори можуть бути повністю або частково взяті на себе керівництвом продавця й покупця.

Вибір допоміжного устаткування й товарів, необхідних для технічного обслуговування, ремонту та експлуатації, залежить від керівників середньої ланки, а інколи від робітників, що є безпосередніми користувачами.

Коли вартість сировини складає значну частку собівартості продукції підприємства, хтось із вищого керівництва займається термінами покупки, розмірами партій та вибором постачальника. Інженерна служба тоді готує специфікацію або визначає сортність сировини, що закуповується. Служба збуту бере участь у процесі вибору постачальника.

Колективний характер рішення про закупівлю має велике значення для постачальника товарів промислового призначення. Він означає, що постачальник не може обмежуватися підтримкою ділових контактів лише з тим підрозділом потенційного покупця, який офіційно проводить закупівлю. Він повинен у структурі кожного покупця виявити тих службовців, від яких фактично залежить вирішення про покупку його товару, й тих, хто чинить на ухвалення цього рішення істотний вплив. Потім постачальник товарів промислового призначення повинен знайти способи контакту з цими людьми й передачі їм інформації про свій товар або послугу. Все це він повинен зробити, не налаштувавши проти себе керівників служби матеріально-технічного забезпечення, які офіційно відповідають за всі закупівлі.

Отже, на промисловому ринку практично кожна закупівля здійснюється за участю групи людей, що чинять значний або вирішальний вплив на процес закупівлі.

Підрозділ, який розпоряджається закупівлями в організації, називають закупівельним центром, який можна визначити як команду фахівців, що приймають рішення про закупівлю. Найбільш істотною роль закупівельного центру є під час здійснення закупівель для вирішення нових завдань.

Ключовими особливостями, що визначають сутність закупівельного центру під час здійснення нових закупівель, є великий розмір (кількість членів закупівельного центру зазвичай коливається в межах 3-15 осіб); повільний характер прийняття рішення (порівняно з одноосібним рішенням, однак це цілком зрозуміло, бо тоді рішення є більш виваженим та раціональним); інколи відсутність впевненості у своїх потребах і придатності можливих рішень (через те, що не є безпосереднім користувачем продукції); більша стурбованість щодо прийняття виваженого рішення, ніж отримання нижчої ціни чи надійної поставки (значним є тягар відповідальності за кожне прийняте рішення); частіше віддання переваги пропозиціям «чужих» постачальників, ніж «своїм»; дуже сильне піддавання впливу технічного персоналу; мале піддавання впливу агентів із закупівель.

Натомість під час роботи у більш стандартних ситуаціях (повторної закупівлі зі змінами та повторної закупівлі без змін) характеристики закупівельного центру будуть абсолютно протилежними.

Отже, вважаємо, що функціонування закупівельних центрів на ринку товарів промислового призначення робить процес прийняття рішення про закупівлі більш раціональним через те, що до нього залучаються вузькоспеціалізовані фахівці, рішення яких координується спеціалістами відділу МТЗ та вищим керівництвом.

Відзначаємо, що ситуація на ділових ринках потребує раціоналізації прийняття рішення про закупівлю. Це прямо впливає на конкурентоздатність продукції та підприємства загалом, тому важливим моментом є залучення фахівців різних служб до прийняття рішення про закупівлю. Безумовно, проблемою є те, що до процесу ухвалення рішення залучені люди з різним статусом, службовим становищем та різними компетенціями. Кожен із них відповідає за різні аспекти ухвалення рішення, тому важливо ефективно модерувати цей процес та усунути можливі суперечки між учасниками закупівельного центру.

Водночас процес раціоналізації робить більш прогнозованим процес взаємодії покупця промислової продукції та її постачальника у тривалій перспективі. Це створює адекватні передумови для впровадження та розбудови концепції маркетингу відносин на ринку товарів промислового призначення.

Висновки. Зародження концепції маркетингу відносин у 1990-х роках у розвинутих країнах світу не зробило автоматичною її появу

в країнах з турбулентною економікою. В Україні ця концепція з'являється тільки зараз, причому в надто урізаних формах. Обґрунтування доцільності впровадження цієї концепції під час побудови системи закупівель промислового підприємства вважаємо актуальним та дуже перспективним явищем, спроможним раціоналізувати процес закупівель та зробити його якомога ефективнішим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болотна О.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу. *Траектория науки*. 2015. № 2-3. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/marketing-vidnosin-yak-suchasna-kontseptsiya-marketingu (дата звернення: 15.09.2019).
2. Король А.Н. Маркетинг закупок: сущность и содержание. *Практический маркетинг*. № 5. 2004. URL: https://www.cfin.ru/press/practical/2004-05/05.shtml (дата звернення: 15.09.2019).
3. Кушнір Т.М. Обґрунтування доцільності використання маркетингу закупівель на ринках товарів промислового призначення. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 5 (16). С. 133-137.
4. Лагоцька Н.В., Мигаль О.М. Сегментування промислового ринку на засадах маркетингу партнерських взаємовідносин. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 3. С. 236-240.
5. Чаплінський Ю.Б., Арич К.І. Теоретичні аспекти маркетингу відносин. *Вісник Чернівецького торгово-економічного університету*. 2009. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009_2/NV-2009-V2_25.pdf (дата звернення: 15.09.2019).
6. Чернишева С.В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством : автореф. Донецьк, 2008. 21 с.

REFERENCES:

1. Bolotna O.V. Marketyngh vidnosyn jak suchasna koncepcija marketynghu [Relationship marketing as a modern marketing concept]. Trajectory of science. 2015. № 2-3. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/marketing-vidnosin-yak-suchasna-kontseptsiya-marketingu (accessed: 15.09.2019).
2. Korolj A.N. Marketyngh zakupok: sushhnostj y soderzhanye [Procurement marketing: essence and content]. Practical marketing. № 5. 2004. URL: https://www.cfin.ru/press/practical/2004-05/05.shtml (accessed: 15.09.2019).
3. Kushnir T.M. Obgruntuvannja dociljnosti vykorystannja marketynghu zakupivelj na rynkakh tovariv promyslovogho pryznachennja [Substantiation of expediency of use of marketing of purchases in the markets of industrial goods]. Eastern Europe: economics, business and management. 2018. Vyp. 5 (16). P. 133-137.
4. Laghocjka N.V., Myghalj O.M. Seghmentuvannja promyslovogho rynku na zasadakh marketynghu partnersjkykh vzajemovidnosyn [Segmentation of the industrial market on the basis of partnership marketing]. Economic analysis. 2013. Vyp. 12. Ch. 3. P. 236-240.
5. Chaplinsjkyj Ju.B., Arych K.I. Teoretychni aspekty marketynghu vidnosyn [Theoretical aspects of relationship marketing]. Bulletin of Chernivtsi trade and economic university. 2009. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009_2/NV-2009-V2_25.pdf (accessed: 15.09.2019).
6. Chernysheva S.V. Marketyngh vidnosyn v systemi upravlinnja pidpryjemstvom [Relationship marketing in the enterprise management system] : avtoref. Donecjk, 2008. 21 p.

УДК 334.024
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-28

Мінц О.Ю.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою фінансів і банківської справи
Приазовського державного технічного університету

Камишнікова Е.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Приазовського державного технічного університету

Mints Aleksey
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of Department of Finance and Banking,
Pryazovskyi State Technical University

Kamyshnykova Evelina
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Economics of an Enterprise,
Pryazovskyi State Technical University

МЕТОД АНАЛІЗУ РІВНЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE METHOD FOR ANALYZING THE PRIORITY LEVEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' STAKEHOLDERS

АНОТАЦІЯ

Пропонований метод передбачає формування інтегральної оцінки рівня пріоритетності стейкхолдера на підставі 11 окремих показників його діяльності, 9 з яких розраховуються формальним шляхом і є об'єктивними, а 2 визначаються експертним оцінюванням. Передбачено дії з мінімізації їх суб'єктивності. Визначення рівня пріоритетності стейкхолдерів складається з етапів, які включають розрахунок і нормалізацію окремих показників, що характеризують рівень можливостей стейкхолдерів; формування й нормалізацію окремих оцінок показників, що характеризують рівень інтересу стейкхолдерів; формування інтегральних оцінок пріоритетності стейкхолдерів. Результати дослідження можуть використовуватися в системі стратегічного менеджменту промислового підприємства. Стейкхолдери з високим пріоритетом потребують особливої уваги підприємства, оскільки можуть справити сильний вплив на його долю.

Ключові слова: пріоритетність, стейкхолдер, можливості, інтерес, експертна оцінка.

АННОТАЦИЯ

Предлагаемый метод предполагает формирование интегральной оценки уровня приоритетности стейкхолдера на основе 11 отдельных показателей его деятельности, 9 из которых расчитываются формальным путем и являются объективными, а 2 определяются экспертным оцениванием. Предусмотрены действия по минимизации их субъективности. Определение уровня приоритетности стейкхолдеров состоит из этапов, которые включают расчет и нормализацию отдельных показателей, характеризующих уровень возможностей стейкхолдеров; формирование и нормализацию отдельных оценок показателей, характеризующих уровень интереса стейкхолдеров; формирование интегральных оценок приоритетности стейкхолдеров. Результаты исследования могут использоваться в системе стратегического менеджмента промышленного предприятия. Стейкхолдеры с высоким приоритетом требуют особого внимания предприятия, поскольку могут оказать сильное влияние на его судьбу.

Ключевые слова: приоритетность, стейкхолдер, возможности, интерес, экспертная оценка.

ANNOTATION

This paper describes the method for determining the priority level of stakeholders of industrial enterprises using economic and mathematical modeling. At the beginning of the article discussed existing approaches to prioritizing stakeholders and then improved some limitations of existing prioritization methods including its subjectivity and poor formalization. The paper develops ideas of matrix approach to assessing the priority level of individual stakeholders and proposes a method for obtaining more accurate integral assessment based on analysis of a set of indicators, taking into account factors of subjective estimates. The proposed method involves obtaining an integral assessment of stakeholder's priority level based on 11 individual indicators of its activity, 9 of which are obtained through a formal way and therefore are objective. The remaining two indicators are obtained using expert estimates. Also actions to minimize their subjectivity are provided. Determining the level of priority for stakeholders consists of several stages, which include calculation of separate indicators characterizing the level of opportunities for stakeholders. Conversion of calculated values of separate indicators of the attribute "level of opportunities" to normalized. Formation of separate indicators characterizes the level of stakeholder's interest. Conversion of the values of separate indicators of the attribute "level of interest" to normalized. Formation of integral assessments characterizes the level of opportunities and interest of stakeholders. The advantages of the proposed method are the lack of requirements for the availability of historical data and the relatively small cost of the assessment procedure. The main disadvantage of the proposed method is the requirements for the linear nature of the relationship between the numerical value of the indicator and its interpretation on a "better – worse" scale must be met. The results of the research can be used in the strategic management system of industrial enterprises for a comprehensive assessment of stakeholders. Stakeholders with high priority level require special attention of the enterprise, as they can have a strong influence on its destiny.

Key words: prioritization, stakeholder, opportunities, interest, expert assessment.

Постановка проблеми. В сучасних умовах промислові підприємства все частіше застосовують таку парадигму стейкхолдер-менеджменту, як

керування взаємовідносинами із зацікавленими сторонами, тобто стейкхолдерами. Існують численні дослідження, в яких авторами надається методологія групування стейкхолдерів та їх ідентифікації, що дає змогу сформувати загальний вичерпний перелік усіх сторін, прямо або побічно зацікавлених у діяльності підприємства [1-3; 6].

Однак одночасна взаємодія з усіма виявленими групами стейкхолдерів зі спробами рівномірного врахування їхніх інтересів є витратним та неефективним кроком, для уникнення якого необхідна процедура пріоритетності, тобто розбивки стейкхолдерів на групи й визначення пріоритетів серед них за різними критеріями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявні методи пріоритетності стейкхолдерів промислових підприємств переважно ґрунтуються на експертному оцінюванні декількох узагальнених ознак.

Так, Р. Мітчелл пропонує оцінювати стейкхолдерів за наявністю атрибутів влади, легітимності та терміновості. Автор методу виділяє сім комбінацій цих атрибутів та аналітично визначає пріоритетність кожної з них [2].

А. Менделоу застосовує матричні методи аналізу пріоритетності, які передбачають виділення лише двох принципових характеристик стейкхолдерів, таких як можливості та інтерес. Отже, А. Менделоу відмовляється від розгляду категорії легітимності [3]. Матрична модель дає змогу розподілити стейкхолдерів підприємства на чотири групи, для кожної з яких пропонується власна стратегія дій.

Подальші дослідження щодо розроблення методів пріоритетності стейкхолдерів спрямовані переважно на модифікацію та адаптацію матричної моделі А. Менделоу [4-6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з недоліків матричної моделі оцінювання пріоритетності є неможливість ранжирування стейкхолдерів у межах кожної групи. Також проблемним є додання до моделі додаткових критеріїв, що не належать до характеристик впливу або інтересу. Це зумовлює актуальність розробок щодо побудови інтегральної моделі пріоритетності стейкхолдерів промислових підприємств.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є синтез методу визначення пріоритетності стейкхолдерів промислових підприємств, що ґрунтується на інтегральному оцінюванні комплексу факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з ключових груп зацікавлених сторін для підприємств усіх типів є стейкхолдери з категорії найближчого оточення, зокрема споживачі, постачальники, конкуренти (партнери). Задля уточнення оцінок пріоритетності окремих суб'єктів впливу розглянемо метод визначення пріоритетності стейкхолдерів промислових підприємств з категорії найближчого оточення, що ґрунтується на інтегральному оцінюванні комплексу факторів можливостей та інтересу як атрибутивних характеристик рівня пріоритетності стейкхолдера.

Як показники, що визначають рівень можливостей, можна запропонувати:

– частку у загальній вартості активів усіх стейкхолдерів, що аналізуються;

– частку у загальному обсязі реалізації усіх стейкхолдерів, що аналізуються;

– частку у загальній вартості брендів усіх стейкхолдерів, що аналізуються;

– темп зростання активів;

– темп зростання обсягів реалізації;

– темп зростання вартості бренду;

– рівень операційної ефективності;

– частку ринку певного товару (послуги).

Показниками рівня інтересу є:

– близькість розташування (район/місто/регіон/держава/інші країни);

– час взаємодії (разові угоди/тривале співробітництво);

– ступінь залежності (повна/часткова/слабка).

Застосування методу аналізу рівня пріоритетності стейкхолдерів промислових підприємств передбачає таку послідовність дій:

1) розрахунок окремих показників, що характеризують рівень можливостей стейкхолдера;

2) перетворення розрахованих значень окремих показників атрибуту «рівень можливостей» до нормалізованих;

3) формування окремих оцінок показників, що характеризують рівень інтересу стейкхолдера;

4) перетворення значень окремих показників атрибуту «рівень інтересу» на нормалізовані;

5) формування інтегральних оцінок, що характеризують рівень можливостей та інтересу стейкхолдера.

Розглянемо зазначені етапи детальніше.

1) Розрахунок окремих показників, що характеризують рівень можливостей стейкхолдера.

Введемо такі умовні позначення:

$S = [1 \ \ldots \ s]$ – множина стейкхолдерів; $M = [m_s^{jm}]$ – множина показників можливостей стейкхолдерів, де $s = 1 \ \ldots \ smax$ – номер стейкхолдера, jm – номер показника.

Показники, що характеризують рівень можливостей стейкхолдера, можна розділити на декілька груп: $M1, M2, M3, \ldots \in M$.

До першої групи ($M1$) належать показники, що визначають відносну силу стейкхолдера. До них належать частка у загальній вартості активів, частка у загальному обсязі реалізації, часка у загальній вартості брендів усіх стейкхолдерів, що аналізуються. Показники групи $M1$ визначаються так:

$$m1_s^{jm} = \frac{m_s^{jm}}{\sum_s m_s^{jm}}, \qquad m^{jm} \in M1. \quad (1)$$

До групи $M2$ належать показники, що визначають темпи розвитку стейкхолдера. До них належать темп зростання активів, обсягів реалізації, вартості бренду. Показники групи $M2$ визначаються так:

$$m2_s^{jm}(t) = \frac{m_s^{jm}(t) - m_s^{jm}(t-1)}{m_s^{jm}(t-1)},\ m^{jm} \in M2, \quad (2)$$

де t – період, для якого проводяться розрахунки (якщо інформаційною базою є фінансова звітність, то (t) – це поточний період, а (t – *1*) – базовий).

Інші показники, які використовуються без додаткового оброблення, віднесемо до групи *M3*. До них належать рівень операційної ефективності, частка ринку певного товару (послуги). Показники групи *M3* визначаються так:

$$m3_s^{jm} = m_s^{jm}, \qquad m^{jm} \in M3. \quad (3)$$

Оскільки кожен показник входить лише до однієї групи, то *M=M1+M2+M3.*

2) Перетворення розрахованих значень окремих показників атрибуту «рівень можливостей» на нормалізовані.

Нормалізація показників необхідна для забезпечення їх порівнянності під час подальшого аналізування. Метою нормалізації є забезпечення розподілу всіх можливих значень показників в межах однакового інтервалу.

Множину нормованих показників рівня можливостей позначимо $\hat{M}$.

$$\hat{M} = \hat{M}1 + \hat{M}2 + \hat{M}3\ . \quad (4)$$

Показники з множини *M*1 за умов розрахунку не виходять за межі інтервалу [0; 1], отже, $\hat{M}1 = M1$.

Для показників груп *M*2 та *M*3, оскільки їх значення можуть виходити за межі інтервалу [–1; 1], доцільно застосовувати нормалізацію.

Існує низка методів нормалізації, зокрема мінімаксна, нормалізація стандартним відхиленням, адаптивна. В цьому разі метод нормалізації повинен відповідати таким вимогам:

– враховувати значущі параметри, значення яких змінюються в невеликому діапазоні, порівняно з іншими;

– результуючі (нормовані) величини повинні перебувати в обмеженому інтервалі.

Найкращим чином зазначеним вимогам відповідають методи формалізації, що засновані на використанні сігмоїдних функції. Так, логістична сігмоїда асимптотичне прагне до 0, коли аргумент прагне до мінус безкінечності, і до 1, коли аргумент прагне до безкінечності [7, с. 99]. Вона може бути представлена таким рівнянням:

$$f(x) = \frac{1}{1 + e^{-(x)}}. \quad (5)$$

Крім логістичної функції, для нормалізації може бути використана коренева функція, яка має такий вигляд:

$$f(x) = \frac{x}{\sqrt{1 + x^2}}. \quad (6)$$

Порівняно з логістичною сігмоїдою коренева функція дає змогу адекватно враховувати зміни параметрів у більш широкому діапазоні значень. Крім того, її використання не потребує додаткових математичних операцій для нормалізації в інтервалі [–1; 1]. Оскільки показники груп М2 та М3 можуть приймати від'ємні значення, коренева функція є більш зручною для використання.

Отже, нормалізовані значення показників можливостей стейкхолдера визначаються таким чином:

$$\hat{m}_s^{jm} = \frac{m_s^{jm}}{\sqrt{1 + m_s^{jm2}}}, \qquad m_s^{jm} \in M2, M3. \quad (7)$$

3) Формування оцінок показників, що характеризують рівень інтересу стейкхолдера.

Особливістю показників, що характеризують рівень інтересу стейкхолдера, є відсутність точних методів їх оцінювання. Тоді доцільним є використання методів оцінювання, заснованих на експертних висновках.

Незважаючи на велике поширення застосування експертних методів оцінювання, вони мають цілу низку недоліків, до яких можна віднести дорожнечу й велику тривалість проведення експертизи, необхідність управляти організаційним механізмом проведення експертизи, а також вплив індивідуальних суб'єктивних факторів експертів на результати оцінювання. Саме суб'єктивний аспект експертних оцінок слід визнати найбільшим недоліком цього методу.

До суб'єктивних факторів можна віднести ступінь зацікавленості експерта в результатах використання кінцевих даних експертизи, його компетентність в аналізованій предметній галузі, глибину опрацювання експертом предметної галузі, кількість експертів, які беруть участь в оцінюванні, рівень освіченості експерта та його інформованості щодо характеристики аналізованої предметної галузі, його інтуїцію.

Проблема мінімізації суб'єктивності експертної інформації не нова, а нині існують різні підходи до її вирішення. Так, в роботі [8] оцінювання об'єктивності експертів, тобто перевірка несуперечності опитаних фахівців, здійснюється з використанням таких правил (за умови застосування 10-бальної шкали оцінювання):

$$\max\left|O_a - O_b\right| < 5, \quad (8)$$

$$\sum\left|O_a - O_b\right| / n < 2.5. \quad (9)$$

Правило (8) означає, що максимально допустима різниця між оцінками двох експертів (по модулю) за кожним параметром має бути менше 5 балів. Правило (9) оцінює узгодженість експертів у середньому за всіма чинниками.

Однак цей підхід не може претендувати на універсальність, тому що правила (8) і (9) можуть дотримуватися також під час ситуації, коли всі експерти надали спотворену оцінку. Також неаргументованим є вибір обмежувальних кордонів в правилах (8) і (9) на значеннях 5 і 2.5.

Більш складний, але й більш ефективний підхід до мінімізації суб'єктивності експертних оцінок наведено в роботі [9, с. 270]. Цей підхід засновано на гіпотезі про те, що загальна помилка *i*-го експерта складається з двох частин,

а саме помилки зацікавленості (R_i) та помилки некомпетентності. Автором доведено, що за умови порівняно малої величини помилки некомпетентності *i*-го експерта можна коригувати його оцінки так, щоб отримувати оцінку, яка відрізняється від істинної не більше, ніж на (ε_i), тобто величину некомпетентності. Однак цей підхід також не є вільним від недоліків, головним з яких є необхідність великої бази даних передісторії експертних оцінок за кожним з експертів.

4) Перетворення значень окремих показників атрибуту «рівень інтересу» на нормалізовані.

Здебільшого отримання експертних оцінок, їх нормування та усунення факторів суб'єктивності під час оцінювання показників, що характеризують рівень інтересу стейкхолдера, можна звести до такого алгоритму.

1) Складання форм оцінювання показників.

При цьому кожен з них має розглядатися як інтегрований показник, що визначається за результатом оцінювання деякого набору факторів. Так, до факторів, що визначають «близькість розташування», можна віднести:

– географічну близькість;

– адміністративну близькість (розташування в межах одного району, міста, області тощо);

– корпоративну близькість (близькість сфер діяльності);

– час, який потрібен на пересування до стейкхолдера;

– наявність авіасполучення (за необхідності).

Можна вважати, що кожен показник інтересу стейкхолдера складається зі множини факторів: $c_s^{jc} = [f_c^{jc}]$.

2) Проведення експертизи та попереднє оброблення результатів.

Введемо такі умовні позначення: $C = [c_s^{jc}]$ – множина показників інтересу стейкхолдерів, де $s = 1 \ldots smax$ – номер стейкхолдера, *jc* – номер показника; *p* – експерт; *f* – фактор; $r^p(c_s^{jc}[f])$ – оцінка *p*-м експертом *f*-го фактору показника інтересу стейкхолдера c_s^{jc}; $r\max_f^{jc}$ – максимальна оцінка *f*-го фактору показника *jc*; RN_{jc} – параметр нормування, який відповідає максимальному значенню нормованої шкали за показником *jc*.

Отже, нормована рейтингова оцінка *p*-м експертом показника *jc* інтересу стейкхолдера *s* може бути визначена так:

$$nc_s^{jc}[p] = RN_{jc} \cdot \frac{\sum_f r^p(c_s^{jc}[f])}{\sum_f r\max_f^{jc}}. \qquad (10)$$

3) Зменшення суб'єктивності оцінок.

Якщо застосування запропонованого у джерелі [9] підходу є неможливим через недостатність даних, слід застосовувати статистичні прийоми, що засновані на відсіканні крайніх значень. Так, з множини оцінок різними експертами показника *w* слід видалити максимальну, $\max(R_{wi})$, та мінімальну, $\min(R_{wi})$, оцінки. Після цього додатково перевіряють узгодженість експертних оцінок через виконання умов (8) та (9). Зазначимо, що порогові значення в цих виразах можна використовувати без змін лише при $RN_w = 10$. Інакше їх належить пропорційно змінити.

Якщо умови (8) та (9) не виконуються, процедуру експертного оцінювання слід визнати невдалою. Чинниками цього можуть бути або невдале виконання етапу 1, або невдалий підбір групи експертів. Після аналізу та усунення факторів невдачі процедуру оцінювання слід провести повторно.

4) Усереднення результатів експертних оцінок.

На цьому етапі виводиться середня оцінка за кожним з показників *jc* інтересу стейкхолдера *s*, нормована в інтервалі [0; 1].

$$\overline{c}_s^{jc} = \frac{\sum_p nc_s^{jc}[p]}{|P| \cdot RN_{jc}}, \qquad (11)$$

де $|P|$ – кількість експертних оцінок, що підлягає усередненню.

5) Формування інтегральних оцінок, що характеризують рівень можливостей та інтересу стейкхолдера.

Виконання етапів 1-4 дало змогу отримати нормовані числові оцінки рівня можливостей та інтересу стейкхолдера. Формування інтегрального показнику пріоритетності стейкхолдера може бути виконано двома шляхами.

1) Якщо вважати всі розраховані окремі показники рівнозначними за впливом на пріоритетність стейкхолдера, то інтегральний показник пріоритетності стейкхолдера *s* буде мати такий вигляд:

$$PI_s = \frac{\sum_{jm} \hat{m}_s^{jm} + \sum_{jc} \overline{c}_s^{jc}}{|M| + |C|}, \qquad (12)$$

де $|M|, |C|$ – потужність множин *M* та *C*, яка дорівнює кількості показників можливостей та інтересу стейкхолдера.

Чим більше значення інтегрованого показника PI_s, тим більше пріоритет, який має взаємодія зі стейкхолдером *s*.

3) Вираз (12) доцільно використовувати на початкових етапах впровадження процесів управління взаємодією зі стейкхолдерами. Однак за ступенем накопичення фактичної інформації про результати взаємодій можуть з'явитися дані про нерівнозначність впливу окремих показників можливостей та інтересу на підсумкову оцінку пріоритетності стейкхолдера. В такому разі після уточнення важливості показників для розрахунку пріоритетності можна використовувати такий вираз:

$$PI_s = \frac{\sum_{jm} a^{jm} \cdot \hat{m}_s^{jm} + \sum_{jc} b^{jc} \cdot \overline{c}_s^{jc}}{|M| + |C|}, \qquad (13)$$

де a^{jm} та b^{jc} – вагові коефіцієнти показників можливостей та інтересу стейкхолдера. Базові значення вагових коефіцієнтів дорівнюють 1. При цих значеннях вираз (13) спрощується до виразу (12). Якщо необхідно підсилити

значущість показника *jm* або *jc* та його вплив на результуючу оцінку, треба збільшити відповідний коефіцієнт a^{jm} або b^{jc}, й навпаки.

Остаточні значення коефіцієнтів a^{jm} та b^{jc} можуть бути отримані лише за підсумками аналізу практичних результатів впровадження механізмів управління стейкхолдерами. Слід зазначити, що для різних галузей господарювання значення цих коефіцієнтів можуть бути різними.

Вираз (13) дає змогу отримати інтегральні оцінки пріоритетності стейкхолдерів на підставі формальних та експертних оцінок. Це дає можливість мати в системі управління підприємством інструмент для обґрунтованого порівняння різних стейкхолдерів.

Висновки. На відміну від наявних підходів до пріоритетності стейкхолдерських груп, запропонований метод дає змогу провести поглиблене оцінювання рівня пріоритетності окремих суб'єктів у групах з їх подальшою градацією на підставі отриманих результатів.

Перевагами запропонованого методу є відсутність вимог до наявності даних передісторії, порівняно невеликі витрати на процедуру оцінювання. Основним недоліком запропонованого методу є те, що для використаних показників мають виконуватись вимоги до лінійного характеру залежності між числовим значенням показника та його інтерпретацією за шкалою «краще – гірше». Нелінійний характер залежності ускладнює використання такого показника в рамках запропонованого методу. Отже, подальший розвиток досліджень має бути спрямований на усунення зазначеного недоліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kimmich C., Janetschek H., Meyer-Ohlendorf L. et al. Methods for stakeholder analysis. *Emerging megacities Discussion Papers*. 2009. Vol. 1. P. 1-22.
2. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22. № 4. P. 853-886. URL: https://www.jstor.org/stable/259247 (дата звернення: 20.09.2019).
3. Mendelow A. Stakeholder Mapping. *2-nd international conference on information systems*. Cambridge, MA. 1991. P. 407-418.
4. Eden C., Ackermann F. Mapping distinctive competencies: A systemic approach. *Journal Opl. Research Society*. 2000. Vol. 51. P. 12-20.
5. Плотицына Л.А., Бояров А.Д. О роли корпоративной социальной ответственности в стратегическом управлении компаниями, ориентированными на устойчивое развитие. *Транспортное дело России*. 2011. № 9. С. 220-222.
6. Martirosyan E.G., Vashakmadze T.T. SUN Cube: A New Stakeholder Management System for the Post-Merger Integration Process. *Zagreb International Review of Economics & Business*. 2014. Vol. 17. № 1. P. 1-13.
7. Гудфеллоу Я., Бенджио И., Курвилль А. Глубокое обучение. 2-е изд., испр. Москва : ДМК Пресс, 2018. 652 с.
8. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. Київ : Знання України, 2002. 336 с.
9. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы : монография. Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. 308 с.

REFERENCES:

1. Kimmich C., Janetschek H., Meyer-Ohlendorf L. et al. (2009) Methods for stakeholder analysis. *Emerging megacities Discussion Papers*, vol. 1, pp. 1-22.
2. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*, vol. 22, № 4, pp. 853-886. Available at: https://www.jstor.org/stable/259247 (accessed: 20 September 2019).
3. Mendelow A. (1991) "Stakeholder Mapping", Proceedings of the second international conference on information systems, Cambridge, MA, pp. 407-418.
4. Eden C., Ackermann F. (2000) Mapping distinctive competencies: A systemic approach. *Journal Opl. Research Society*, vol. 51, pp. 12-20.
5. Plotitzina L., Boyarov A. (2011). O roli korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti v strategicheskom upravlenii kompaniyami, orientirovannymi na ustoychivoe razvitie [The role of corporate social responsibility in the strategic management of companies focused on sustainable development]. *Transport business in Russia*, vol. 9, pp. 220-222 (in Russian).
6. Martirosyan E.G., Vashakmadze T.T. (2014) SUN Cube: A New Stakeholder Management System for the Post-Merger Integration Process. *Zagreb International Review of Economics & Business*, vol. 17, № 1, pp. 1-13.
7. Goodfellow I.J., Bengio Y., Courville A. (2016). *Deep learning*. The MIT Press.
8. Hal'chyns'kyi A.S., Heets' V.M., Kinakh A.K., Semynozhenko V.P. (2002). *Innovatsiina strategiya ukrains'kykh reform* [Innovative Strategy of Ukrainian Reforms]. Kiev : Znannya Ukrainy (in Russian).
9. Lepa R.N. (2006). *Situatsionnyy mekhanizm podgotovki i prinyatiya upravlencheskikh resheniy na predpriyatii: metodologiya, modeli i metody* [Situational mechanism for training and management decisions in the enterprise: methodology, models and methods]. Donetsk : IEP NASU (in Russian).

УДК 005.3
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-29

Приступа Т.В.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Чорній В.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Prystupa Tetiana
Student of the Department of Management
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Chornii Viktoriia
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer of the Department of Management,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

БІРЮЗОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ: МАЙБУТНЄ ЧИ МОДНИЙ ТРЕНД?

TEAL ORGANIZATIONS: THE FUTURE OF MANAGEMENT OR JUST TREND?

АНОТАЦІЯ

Дуже важливо бути підготовленим до вимог сучасності, тому кожна компанія завжди намагається вдосконалювати модель організації та робити її найбільш сприйнятливою для робітників, тому у статті досліджено одну із сучасних моделей організації, а саме бірюзові організації. Розглянуто історію виникнення таких організацій, досліджено останні дослідження й публікації. Систематизовано дані про головні аспекти бірюзових організацій як організаційної моделі майбутнього. Висвітлено головні ознаки моделі. Проаналізовано процес прийняття рішень та отримання зворотного зв'язку в рамках робочого процесу. Вивчено досвід декількох компаній як на українському, так і на міжнародному ринках. Досліджено головні проблеми, які виникають під час здійснення діяльності бірюзових організацій, зроблено висновок щодо доцільності використання такої моделі.

Ключові слова: бірюзова організація, холократія, самоменеджмент, управління, ієрархія, зворотній зв'язок.

АННОТАЦИЯ

Очень важно быть подготовленным к требованиям современности, поэтому каждая компания всегда старается совершенствовать модель организации и делать ее наиболее восприимчивой для работников, поэтому в статье исследована одна из современных моделей организации, а именно бирюзовые организации. Рассмотрена история возникновения таких организаций, исследованы последние исследования и публикации. Систематизированы данные о главных аспектах бирюзовых организаций как организационной модели будущего. Освещены главные признаки модели. Проанализирован процесс принятия решений и получения обратной связи в рамках рабочего процесса. Изучен опыт нескольких компаний как на украинском, так и на международном рынках. Исследованы главные проблемы, возникающие при осуществлении деятельности бирюзовых организаций, сделан вывод о целесообразности использования такой модели.

Ключевые слова: бирюзовая организация, холократия, самоменеджмент, управление, иерархия, обратная связь.

ANNOTATION

It is very important to be prepared for the requirements of modern society, so every company always strives to be up to date, improve the organization model and make it the most comfortable for the workers. One of the examples of before-mentioned organizations is the Teal Organization. This organization is presented as one of the stages of the companies' life circle and is regularly presented as an example of a live organism. The article itself is devoted to investigate the main problems people who have this model can face. Firstly, the author reviews the history of developing this model and examines recent research and publications. Secondly, the author systemizes the three main aspects of teal organizations as an organizational model of the future. Furthermore, the main features of the model are highlighted, such as self-management, evolutionary purpose, and wholeness. The decision making process and feedback system within the organization are investigated. The principles of less-hierarchical companies are reviewed and the differences between consultancy and consensus are determined. Moreover, the experience of several companies, both in the Ukrainian market and internationally, are analyzed. As a result, the main problems encountered in the activity of teal organizations are examined. The paper formulated the conclusion that the teal model of the organization is not complete and has numerous problems in implementing it. The most important ones of them are: recruiting people, building a trust in the team and getting the results from each team member. We have these problems because such a model of organization requires that people have particular midst, high level of responsibility and imagination to be self-managed. These features are the ones that are hard to discover so that is why there are so many examples of failing. Also, the workers should pursue the same goal organization have to actually work as one live organism and move in one direction. Furthermore, the goal should be social. So that's also difficult to find people who are willing to dedicate their careers to make a difference in the society.

Key words: teal organizations, holacracy, self-management, administration, hierarchy, feedback.

Постановка проблеми. З плином часу все в цьому світі змінюється, зокрема покоління. Люди стають незалежними, вільними, не прив'язаними до одного офісу чи однієї країни. Вони хочуть робити те, у що вірять, та отримувати від цього задоволення, тому управлінському світу також доводиться обов'язково

змінюватися. Часам ієрархії та наказів «зверху» скоро настане кінець, адже зараз робітники вимагають поваги до себе, а саме своїх знань та часу, й не збираються витрачати їх на розв'язання задач, які здаються їм безглуздими. Вони хочуть привносити свої ідеї, разом створювати майбутнє й самі керувати собою. У зв'язку з цим виникають різні організаційні моделі, які повинні допомагати робітникам проявити себе. Однією з таких моделей є бірюзові організації, де панують самоорганізовані команди. Нині їх вважають панацеєю, яка може вивести компанію на новий рівень розвитку, проте потрібно з'ясувати, чим є ця модель: революційним та ефективним засобом або просто трендом, який у майбутньому зруйнує не одну компанію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідеї безієрархічної організації, яка децентралізує владу у всій організації та створює робочий простір, що пропонує підвищену самостійність та цілісний погляд на добробут працівників, були сприйняті та обговорені практиками та бізнес-журналами, такими як Фредерік Лалу [1]. Через зростаючий інтерес до організацій, які слідують за новими організаційними умовами та надають більш цілісні стратегії, академічні заклади прагнули пролити світло на нові розробки у самокерованих організаціях. Слід назвати таких вчених, як Е. Едмондсон, Е. Велінов, В. Васильєв та І. Денисов [2; 3]. Дослідники, такі як Фредерік Лалу, здійснили тематичні дослідження та показали структуру, культуру, практику та процеси, а також спробували зрозуміти, як працюють ці менш ієрархічні організації та які обмеження вони висувають. Також Е. Едмондсон та Майкл Лі виявили, що щоденне самоуправління та винахідливість робочого середовища (наприклад, зворотній зв'язок) позитивно пов'язані, що приводить до щоденної роботи [2]. Більш децентралізований підхід самокерованих організацій та колективів, який може зробити працівників більш продуктивними, зайнятими та чуйними, досліджував Дж. Баркер [4]. Е. Едмондсон та М. Лі також показали, що самокеровані та менш ієрархічні організації пов'язані з такою позитивною організаційною поведінкою, як підвищення голосу [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В останніх дослідженнях не проаналізовано головні проблеми, які виникають під час реалізації такої моделі менеджменту, та не враховано людський аспект.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у дослідженні бірюзових організацій та визначенні головних проблем під час використання бірюзової моделі менеджменту в компаніях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із 1970-х років такі ідеї, як менш ієрархічна організація та самокеровані команди, розвивалися серед практиків та дослідників організації [2]. Команди, які керували самоуправлінням, зросли у світі бізнесу й були засновані по всій Європі [5]. Нові організаційні проекти, такі як Холократія [6], були прийняті великими компаніями, такими як «Morning Star», «Patagonia», «Valve» і «Zappos» [1], а також в усіх галузях промисловості [6]. Багато великих корпорацій, які є ієрархічними в традиційному розумінні, прагнуть до самоуправління, наприклад впроваджування самокерованих команд у своїй ієрархічній організаційній структурі [1].

Проте потрібно розуміти те, через що з'явились такі погляди й сама назва.

Історія бірюзових організацій почалась ще у 60-х роках XX століття, коли Клер Грейвз опублікував теорію спіральної динаміки. Відповідно до теорії людина проходить декілька сходинок розвитку, кожній з яких присвоїли колір, зокрема червоний, жовтий, синій. У 2014 році Фредерік Лалу опублікував свою книгу «Компанії майбутнього», у якій використав схожий підхід до виділення стадій розвитку компанії. Серед них варто назвати такі.

1) Червоні. Таким організаціям притаманна постійна демонстрація влади задля тримання підлеглих у покорі. Організація залишається активною за допомогою страху. Прикладами таких організацій є мафія та вуличні банди.

2) Жовті. У таких організаціях управління здійснюється згори вниз, також існує висока формалізація ролей. Головною метою є стабільність, яка забезпечується суворим виконанням процесів. Прикладами є державні установи, державні школи, армія.

3) Помаранчеві. Головною метою таких організацій є подолання конкуренції, досягнення прибутку та зростання. Її досягнення є можливим тільки тоді, коли буде здійснюватися контроль над тим, що робити, а свобода надаватиметься щодо того, як саме зробити. Відкриттями таких організацій є інновації (спричинені конкуренцією) та можливість піднятися від рядового працівника до директора, якщо сумлінно працювати. Прикладами є транснаціональні компанії, чартерні школи та загалом більшість організацій сьогодення.

4) Зелені. Ці організації приділяють багато уваги делегуванню завдань, мотивації співробітників та створенню внутрішньої культури на спільних цінностях. Головним недоліком організації є відносини між співробітниками, оскільки вони здійснюються у формі «дорослий – дитина», а не «дорослий – дорослий», як у бірюзових організаціях. Прикладами таких організацій є невеликі стартами, що працюють за принципами гнучких методологій («agile»). З великих компаній слід назвати «Southwest Airlines» [1].

Аналізуючи ці організації, можемо помітити, як одна стадія еволюціонує й переростає в іншу, проте обговорення етапів та кольорів – це тільки абстракція, тому що люди є надзвичайно складними істотами, які можна занести до якогось одного етапу. Також не варто вважати, що кожен з нас може жити тільки в одному

виді організації, адже ми всі кожного дня здійснюємо вибір, який перебудовує нашу свідомість до нових норм та стандартів.

Бірюзову стадію організації вважають найвищим рівнем розвитку свідомості людства, проте часто виникають деякі проблеми, що, можливо, свідчить про те, що людство ще не досягнуло цього рівня. Отже, розглянемо головні ознаки бірюзових організацій та труднощі, які виникають під час діяльності.

По-перше, самоорганізація. Концентрація влади нагорі має безліч проблем і виявляє тіньовий бік кожної людини, а саме недовіру, страх, заздрість, інтриги, що породжує покору й образу. Як наслідок, у такому середовищі немає місця ні мотивації, ні самовираженню. Саме тому бірюзові організації прагнуть подолати проблему нерівномірного розподілу влади за допомогою розширення прав та можливостей співробітників, що дає їм змогу робити людей більш залученими у життя компанії. Як наслідок, у таких організаціях є безліч команд, які існують окремо одна від одної та без керівника. Отже, вони розподіляють обов'язки між собою й приймають рішення самостійно, хоча можуть порадитися з іншими членами команди. Ось тут виникає проблема зменшення продуктивності. Працівник, який не розуміє чітко свої обов'язки та завдання, не зможе їх належно виконати, як наслідок, стане немотивованим і непродуктивним. Для зменшення цієї проблеми важливо побудувати середовище зворотного зв'язку щодо контексту щоденних процесів чи завдань, пов'язаних з реалізацією проектів.

Також варто згадати про те, що самоорганізація є можливою тільки за наявності сильної та спрацьованої команди, у якій кожен член має свою сильну сторону, а разом вони доповнюють один одного, довіряють один одному та діляться один з одним інформацією, проте побудова такої команди вимагає затрат великої кількості часу та сил.

По-друге, цілісність. Кожен член команди бірюзової організації вважається перш за все особистістю, тому заохочуються всі прояви емоцій, адже люди, тільки будучи собою, можуть краще зрозуміти один одного й знайти спільну мову. Як наслідок, бірюзову організацію можна визначити за наявністю спільних цінностей, відкритості, створенням середовища психологічної безпеки та вмінням ефективно вирішувати конфлікти. Проте у такому середовищі можуть існувати не всі. Так, наприклад, в українській компанії «UPTech» фінансові звіти, розміри зарплат, контакти клієнтів є відкритими для всіх співробітників. Також кожен може сам собі встановлювати розмір грошової компенсації. Така характеристика є показником високої культури та відповідальності співробітників. Як наслідок, виникає ще одна проблема, пов'язана з пошуком працівників, адже дуже важко знайти таких людей, які поділятимуть такі погляди. Якщо брати до уваги ще один яскравий приклад бірюзових організацій, яким є «Zappos», то можна побачити, що третина працівників компанії звільнилась під час впровадження холократії, хоча інша частина все ж таки позитивно відреагувала на перехід та успішно працює за новими принципами [7].

По-третє, еволюційна мета. Для того щоб усі команди працювали й розвивали компанію в одному напрямі, потрібна наявність спільної мети, яка не пов'язана з грошима й може стимулювати людей діяти задля її досягнення. Зазвичай бірюзові організації розглядаються як такі, що мають своє життя та відчуття спрямованості. Замість того, щоби намагатися передбачити та контролювати майбутнє, членам організації пропонують послухати та зрозуміти, якою організація хоче стати, якої мети вона хоче досягнути. Отже, стимулюється незвичний підхід знизу догори, коли працівники проявляють власну ініціативу й пропонують свої ідеї для покращення організації.

Аналізуючи всі аспекти життя та ознаки бірюзових організацій, виділяємо процес, який є найбільш проблематичним та яким пишаються найбільше, а саме процес прийняття рішень.

Практично всі бірюзові організації в тій чи іншій формі використовують те, що називається консультаційним процесом. Він здійснюється в багатьох формах, але сутність є такою: будь-яка людина може приймати будь-яке рішення, звернувшись за порадою до всіх, хто може зазнати значного впливу, та людей, які мають досвід у цьому питанні. Отримана порада завжди повинна бути врахованою. Проте сенс не в тому, щоби створювати компромісне рішення, яке відповідає всім побажанням, а в отриманні доступу до колективної мудрості щодо пошуків обґрунтованого рішення. З урахуванням усіх порад та перспектив, які відповідальна особа отримала, вона вибирає те, що вона вважає найкращим способом дій.

Порада – це просто порада. Жоден співробітник незалежно від його важливості не може сказати особі, що приймає рішення, що вирішити. Зазвичай особою, яка приймає рішення, є людина, яка вперше помітила проблему, або людина, яку вона найбільше зачепила.

На практиці цей процес виявляється надзвичайно малоефективним через те, що консультування займає досить великий період часу, а в результаті може виявитись не таким ефективним, як потрібно.

Варто зауважити, що консультування не можна ототожнювати з консенсусом. У процесі консультування влада та відповідальність покладаються на особу, яка приймає рішення. Право власності на питання чітко покладається на цю ж особу, що може привести до великого розчарування у собі через неправильно прийняте рішення або до захоплення щодо власної рішучості. До речі, можливим є також варіант неприйняття рішення через страх працівника брати на себе відповідальність [8].

Щодо бірюзових практик, то є безліч компаній і в Україні, і в світі, крім згаданих вище, які працюють за цими ознаками вже давно. Ці компанії розвиваються в різних сферах. Є як прибуткові, так і неприбуткові організації. Розмір штабу коливається від одиниці до декількох тисяч осіб. Проте навіть це не заважає їм розвиватись і досягати результатів, не нижчих за інші.

Висновки. Бірюзові компанії – це досить нова течія, що має великий потенціал за правильного застосування. Водночас важливо розуміти, що бірюзові принципи управління не є панацеєю від усіх проблем і не обов'язково всі будуть корисними всім організаціям.

Найкращим можливим розвитком події є поєднання традиційних методів та бірюзових, що стане ідеальним балансом між дисципліною та творчістю, збільшить результати компанії у декілька разів та допоможе налаштувати здорову екосистему держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лалу Ф. Компанії майбутнього / пер. з англ. Р. Клочко. Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. 544 с.
2. Lee M.Y., Edmondson A.C. Self-managing organizations. Exploring the limits of less-hierarchical organizing. *Research in Organizational Behavior*. 2017. № 37. P. 35-58.
3. Велінов Е., Васильєв В., Денисов І. Холакратія та двозначність: аналіз підходів до управління непередбачуваними ситуаціями при створенні компаній. *Проблеми і перспективи менеджменту*. 2018, Вип. 16. Ч. 1. С. 330-335.
4. Barker J.R. Tightening the iron cage. Concretive control in self-managing teams. *Administrative science quarterly*. 1993. Vol. 38. No. 2. P. 408-437.
5. Bernstein E., Bunch J., Canner N., Lee M. Beyond the holacracy hype. *Harvard business review*. 2016. Vol. 94. № 7. P. 38-49.
6. Robertson B.J. Organization at the leading edge: Introducing Holacracy™. *Integral Leadership Review*. 2017. Vol. 7. № 3. P. 1-13.
7. Quain S. Advantages & Disadvantages of Team-Based Organizations. *Small Business – Chron.com.* 2019. URL: http://smallbusiness.chron.com/advantages-disadvantages-teambased-organizations-25370.html (дата звернення: 10.09.2019).
8. Decision Making Process. URL: http://www.reinventingorganizationswiki.com/Decision_Making (дата звернення: 23.09.2019).
9. Graves C.W. An Emergent Theory of Ethical Behavior Based Upon. An Epigenetic Model. New York : Schenectady, 1959.
10. Пекар В. Різнобарвний менеджмент. Еволюція мислення, лідерства та керування. Київ : Фоліо, 2016. 172 с.

REFERENCES:

1. Frederic Laloux (2017) Kompaniji majbutnjogho [Reinventing Organizations: A Guide to Creating Organizations Inspired by the Next Stage of Human Consciousness]. Klub simejnogho dozvillja (in Ukrainian).
2. Lee M.Y., Edmondson A.C. (2017). Self-managing organizations: Exploring the limits of less-hierarchical organizing *Research in Organizational Behavior 37*, pp. 35-58.
3. Velinov E., Vassilev V., Denisov I. (2018). Kholakratija ta dvoznachnistj: analiz pidkhodiv do upravlinnja neperedbachuvanymy sytuacijamy pry stvorenni kompanij. [Holacracy and Obliquity: contingency management approaches in organizing companies]. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 16, no. 1, pp. 330-335.
4. Barker J.R. (1993). Tightening the iron cage. Concretive control in self-managing teams. *Administrative science quarterly*, vol. 38, no. 2, pp. 408-437.
5. Bernstein E., Bunch J., Canner N., Lee M. (2016). Beyond the holacracy hype. *Harvard business review*, vol. 94, no. 7, pp. 13.
6. Robertson B.J. (2007). Organization at the leading edge: Introducing Holacracy™. *Integral Leadership Review*, vol. 7, no. 3, pp. 1-13.
7. Quain S. (2019) Advantages & Disadvantages of Team-Based Organizations. Small Business – Chron.com. Available at: http://smallbusiness.chron.com/advantages-disadvantages-teambased-organizations-25370.html (accessed: 10 September 2019).
8. Decision Making Process. Available at: http://www.reinventingorganizationswiki.com/Decision_Making (accessed: 23 September 2019).
9. Graves C.W. An Emergent Theory of Ethical Behavior Based Upon. An Epigenetic Model. New York : Schenectady, 1959.
10. Pekar V. (2016) Riznobarvnyj menedzhment. Evoljucija myslennja, liderstva ta keruvannja. [Colourful management. The evolution of thinking, leadership and coordinating]. *Folio*, pp. 172 (in Ukrainian).

УДК 658.152:330.341.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-30

Терлецька В.О.
кандидат економічних наук, асистент,
асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

Terletska Viktoria
Candidate of Sciences (Economics), Assistant,
Assistant of the Department of Management
and International Entrepreneurship
Lviv Polytechnic National University

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ

FEATURES OF DOING VENTURE BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено, охарактеризовано та проаналізовано розвиток венчурного бізнесу в Україні та світі. Представлено характеристику функціонування венчурного підприємництва у США, Європі та Україні. Здійснено порівняння та виокремлено ключові відмінності. Досліджено особливості ведення вітчизняного та закордонного венчурного бізнесу. Проаналізовано показники стану діяльності венчурного бізнесу в Україні. Розглянуто теоретичні основи венчурного фінансування, розкрита економічна сутність, особливості та умови венчурного фінансування. Окреслено етапи розвитку венчурної діяльності в Україні. Розглянуто основні етапи інвестиційного циклу венчурного інвестора. Визначено роль венчурних інвестицій у фінансовому забезпеченні діяльності високотехнологічних підприємств та запропоновано заходи для розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Ключові слова: венчурний бізнес, венчурні фонди, високотехнологічні підприємства, науково-технічний прогрес, інновації.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано, охарактеризовано и проанализировано развитие венчурного бизнеса в Украине и мире. Представлена характеристика функционирования венчурного предпринимательства в США, Европе и Украине. Проведено сравнение и выделены ключевые отличия. Исследованы особенности ведения отечественного и зарубежного венчурного бизнеса. Проанализированы показатели состояния деятельности венчурного бизнеса в Украине. Рассмотрены теоретические основы венчурного финансирования, раскрыты экономическая сущность, особенности и условия венчурного финансирования. Указаны этапы развития венчурной деятельности в Украине. Рассмотрены основные этапы инвестиционного цикла венчурного инвестора. Определена роль венчурных инвестиций в финансовом обеспечении деятельности высокотехнологичных предприятий и предложены меры по развитию венчурного бизнеса в Украине.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурные фонды, высокотехнологичные предприятия, научно-технический прогресс, инновации.

ANNOTATION

The present time is characterized by profound transformations in all spheres of society. Moreover, socio-economic changes are happening so quickly that they do not have time to adapt institutions, labor market, legislation. In the economy, modern changes are primarily due to the increasing role of science in the production process. This is reflected, in particular, by increasing the product-specific content, reducing the life cycle of goods, the emergence of new needs and consumer preferences. All this creates prerequisites for activation of innovative entrepreneurial activity and investors' interest in investing in innovative projects. In the modern world, it is unquestionably proven that investment in the development and development of innovation is the most profitable. They guarantee the highest returns, laying a solid foundation for maintaining the scientific and technological potential at the required level, thereby ensuring the country's competitiveness in world development. In the conditions of reforming the economy of Ukraine and its orientation towards Europeanness, the transition to a new level of socio-economic development means the search for new sources of financing for the modernization of production and innovation activities. The article investigates, characterizes and analyzes the development of venture business in Ukraine and in the world. The characteristic of functioning of venture business in the USA, Europe and Ukraine is presented. Comparisons are made and key differences are highlighted. The peculiarities of doing domestic and foreign venture business are investigated. The indicators of the state of activity of the venture business in Ukraine are analyzed. The theoretical bases of venture financing, economic essence, features and conditions of venture financing are considered. The stages of development of venture activity in Ukraine are outlined. The main stages of the venture investor investment cycle are considered. The role of venture investments in the financial support of the activities of high-tech enterprises is identified and measures for the development of venture business in Ukraine are proposed.

Key words: venture business, venture funds, high-tech enterprises, scientific and technological progress, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Капітал із підвищеним ступенем ризику стає усе більш важливим інструментом регулювання бізнесу на мікро- і макрорівнях, прискорює впровадження новітніх досягнень науки у виробництво, стимулює розвиток науково-технічного прогресу і сприяє економічному зростанню загалом. Венчурний капітал відіграє важливу роль у реалізації прогресивних нововведень у різноманітних галузях: мікроелектроніці, обчислювальній техніці, інформатиці, біотехнології та інших наукоємних галузях виробництва, а значення венчурного бізнесу полягає у генеруванні принципово нових ідей, за рахунок яких відбуваються науково-технічні прориви, сприянні технічному переозброєнню традиційних галузей економіки, створенні нових підприємницьких одиниць, підвищенні зайнятості висококваліфікованих спеціалістів, спонуканні великих корпорацій до

вдосконалення принципів управління й організаційних структур та вдосконаленні фінансово-кредитної системи у вигляді венчурного капіталу. Зважаючи на вищесказане, доцільним є розвиток венчурного бізнесу і в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням еволюції розвитку венчурного бізнесу, ролі венчурних інвестицій на національному та глобальному рівнях, особливостей ведення венчурного бізнесу в Україні та світі, аналізування та оцінювання стану та перспектив розвитку венчурних фондів, закордонного досвіду формування і використання венчурного капіталу, формування інноваційної стратегії розвитку займалися такі вчені, як: Л. Антонюк, Г. Михальченко, О. Черняєва, В. Кисіль, Р. Садловський, Н. Столбуненко, Ю. Заморока, В. Гарбар та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сучасна економічна наука дійшла загального висновку про необхідність переходу економіки України до інноваційної моделі розвитку. Проте сьогодні брак фінансування інноваційної діяльності залишається головною завадою вітчизняного інноваційного процесу, тому значення венчурного інвестування зростає на тлі скорочення альтернатив залучення капіталу до розвитку малого і високотехнологічного підприємництва.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. У статті планується дослідити, охарактеризувати та проаналізувати розвиток венчурного бізнесу в Україні та світі; виокремити особливості ведення венчурного бізнесу, проаналізувати показники стану діяльності венчурного бізнесу в Україні, запропонувати заходи для розвитку венчурного бізнесу в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як показує світова практика ведення бізнесу, інвестиції в розроблення й освоєння інновацій найбільш вигідні – вони гарантують найвищу віддачу, закладаючи надійний фундамент для підтримання науково-технічного потенціалу, забезпечуючи, таким чином, конкурентоспроможність. Як відомо, венчурному капіталу властива двоїсна природа: з одного боку, це ризик і спроба отримати належний прибуток, а з іншого – прагнення не втратити, а приростити капітал. Маючи свою частку у спільній справі, венчурний капіталіст поділяє й ризик. Як указує джерело [9, с. 17], інтерес інвестора задовольняється нетрадиційним способом, шляхом придбання прав на всі новації, патентні та непатентні. Крім того, венчурні інвестори прагнуть отримати не підприємницький, а засновницький дохід, який почне приносити підопічна фірма.

Оскільки венчурні фірми є тимчасовими структурами, які націлені на певний кінцевий результат діяльності і самі нездатні налагодити серійний випуск нової продукції, то після завершення роботи – переформовуються і функціонують самостійно чи призупиняють свою діяльність або ж поглинаються більшою за розмірами фірмою і перетворюються на великі корпорації. За даними [9, с. 42-43], за оцінками дослідників, які вивчали американський досвід венчурного підприємництва, 20% малих венчурних фірм завершують своє існування за першим сценарієм, 60% – за другим і 20% – за третім.

Як влучно вказали Я. Сергієнко та А. Френкель [10, с. 116], «венчурне фінансування – це гібридна форма забезпечення інноваційних компаній інвестиціями, що поєднує найефективніші функції як ринків капіталу, так і банків. З одного боку, венчурні інвестори формують дохід за участі у власності інноваційних компаній, з іншого – венчурні фонди так само, як і банки, мають у своєму розпорядженні систему неформального моніторингу та контролю діяльності позичальників.

Організаційними формами венчурного підприємництва є: «незалежні» малі інноваційні фірми з використанням капіталу інвестиційних фондів; «зовнішні венчури» – фірми, котрі спеціалізуються на впровадженні у виробництво науково-технічних розробок і організуються у вигляді паю з промисловими корпораціями; «внутрішні венчури», які створює корпорація у вигляді самостійних науково-дослідних підрозділів, діяльність яких підлягає найбільшому комерційному ризику; науково-дослідні консорціуми, які являють собою тимчасові статутні об'єднання венчурних підприємств та інших суб'єктів господарювання для здійснення науково-технічних розробок [9, с. 43-46].

Інвестиційний цикл венчурного інвестора здебільшого триває 3-10 років. Йому потрібно від трьох до п'яти років, щоб переконатися у перспективності вкладень, та від п'яти до десяти років, щоб отримати прибуток на вкладений капітал. Венчурний інвестор сподівається, що за цей час інноваційна фірма зможе значно збільшити свої обороти і прибуток від комерціалізації нововведень [7].

На першому етапі венчурного фінансування здійснюється збір коштів інвесторів, істотний внесок у венчурне фінансування у зарубіжних країнах роблять приватні інвестори, пенсійні фонди, страхові компанії, комерційні й клірингові банки, різноманітні державні агентства, університети і міжнародні організації. Також на цьому етапі відбувається відбір та оцінка проектів для реалізації, що є важливою передумовою фінансового успіху венчурного інвестора, оскільки з десяти проінвестованих компаній три є невдалими, три – генерують помірну доходність, три є високодохідними і лише одна – понаддохідна [10, с. 24].

Країнами з розвинутим ринком венчурного капіталу є США, Японія, Німеччина, Великобританія, Нідерланди, які стали технологічними лідерами у світі і виступають як найбільші експортери продукції високих технологій.

Венчурний бізнес США сформувався в період бурхливого розвитку мікроелектроніки й комп'ютерних технологій. Інвестування перспективних компанії здійснювалося у два етапи: на початкових етапах і в період зміцнення на ринку надавався венчурний капітал, а в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок – капітал фондів прямого інвестування. Основний обсяг капіталу фондів утворювався внесками державних і приватних пенсійних фондів США. Крім того, активну участь брали комерційні й інвестиційні банки, страхові компанії, державні та благодійні фонди, корпорації, приватні особи.

За даними [4, с. 415], у Європі на відміну від США поділу на венчурні фонди й фонди прямих інвестицій немає, а європейські венчурні фонди розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. Хоча за останні роки відбулася переорієнтація європейських венчурних інвестицій у технологічний сектор.

Венчурним капіталом фінансувалися на початках свого розвитку Intel, Advanced Micro Deveces, Apple, Sun Microsystems, Seagate Technologies, Cisco Systems, 3 Com, Yahoo, Genentechi Biogen, що характеризуються високотехнологічною, наукоємною продукцією та інноваційними підходами до ведення бізнесу.

Український ринок венчурного бізнесу має свої особливості, передусім відрізняється від зарубіжного сферою вкладання венчурного капіталу. Венчурний капітал в Україні схильний реалізовувати середньоризикові та короткострокові інвестиційні проекти, тоді як у розвинених країнах кошти спрямовуються на реалізацію високоризикових інвестиційних проектів. За даними [4, с. 416], близько 21% коштів венчурних фондів в Україні інвестовано у цінні папери, а основною причиною науковці називають відсутність нормативно-правової бази та гарантій для роботи фондів із високоризикованими інвестиційними проектами.

В Україні венчурні фонди функціонують лише через інститути спільного інвестування, де акумулюються вільні кошти з метою об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів для отримання прибутку, тобто йдеться про інвестиції в уже існуючий бізнес, тоді як у розвинених країнах вони функціонують як фонди прямого, а не опосередкованого інвестування, і спрямовуються у започаткування нового бізнесу.

Вітчизняна нормативно-правова база накладає заборони для пенсійних фондів і страхових компаній на інвестування у венчурні проекти, чим перешкоджає розвитку венчурного бізнесу, тоді як у розвинених країнах близько 10% активів пенсійних і страхових фондів спрямовується на фінансування венчурних проектів [5].

Ще однією особливістю є сфера вкладання капіталу: у світі вкладення здійснюється в інновації, в Україні – у будівництво, переробку сільськогосподарської продукції, харчову промисловість, роздрібну торгівлю тощо.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) [6], у структурі активів венчурних фондів в Україні переважають інші активи (у тому числі ДЗ) – 83,68%, акції – 4,48%, векселі – 3,66%, нерухомість – 3,50%, а основну частку інвесторів становлять юридичні особи – резиденти (64,74%) станом на 30.09.2018.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності в Україні є кошти державного та місцевих бюджетів, спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, суб'єктів інноваційної діяльності, інвестиції фізичних і юридичних осіб, а також інші джерела, не заборонені законодавством України.

В Україні венчурні фонди створені як інститути спільного інвестування (ІСІ). Відповідно до звіту УАІБ, станом на 1 січня 2016 р. вартість чистих активів усіх фондів, які знаходяться під управлінням компаній з управління активами (КУА), становила 199,86 млрд. грн, із них на частку венчурних фондів доводилося 189,9 млрд. грн, тобто активи ІСІ продовжували зростати винятково за рахунок венчурних фондів. У 2015 р. обсяг коштів зріс на 11%. У 2016 р. тенденція збереглася: до кінця першого кварталу вартість активів зросла до 193,16 млрд. грн, а кількість фондів – до 986 [4, с. 415].

Виділяють два етапи у розвитку венчурних фондів в Україні.

Перший етап (1992-2001 рр.) характеризується створенням та функціонуванням венчурних фондів за рахунок іноземних інвестицій [2, с. 9], а починаючи з 1994 р., згідно з Положенням «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» [3], затвердженим Указом Президента України, функціонували інвестиційні фонди та компанії, що створювалися спеціально для забезпечення процесів масової приватизації. Серед них були Western NIS Enterprise Fund (150 млн. дол., виділених урядом США для освоєння в харчовій промисловості, сільському господарстві, виробництві будівельних матеріалів, фінансовому секторі України), Sigma Blayzer (капітал 100 млн. дол.), фонд прямих інвестицій «Україна» (капітал 22,5 млн. дол., більша частина якого була внесена ЄБРР, МФК, Greditanstalt Investment Bank AG, Commercial Capital, Банком Бостона і приватними інвесторами).

Другий етап (2001 р. і триває донині) характеризується набуттям інститутами венчурного фінансування законодавчого оформлення із прийняттям ЗУ «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 01.03.2001 № 2299-III, який у 2012 р. був оновлений актуальним сьогодні ЗУ «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080-VI [4, с. 412]. Згідно з доповненнями до закону, що набрав чинності 01.01.2014, венчурним фондом є недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює винятково приватне (закрите, тобто шляхом пропозиції цінних

паперів заздалегідь визначеному колу осіб) розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб.

Варто зазначити, що в Україні венчурні фірми обслуговують перші дві стадії інноваційного процесу – народження чи пошук ідеї та техніко-економічне обґрунтування проекту, оскільки для розгортання поточного виробництва у венчурних фірм, як правило, не вистачає матеріально-технічних і фінансових ресурсів. Лише деякі венчурні фірми можуть собі дозволити виготовляти дослідні зразки.

Венчурне підприємництво у розвинених країнах світу користується всебічною підтримкою як із боку уряду і місцевих органів влади, так і з боку великих національних і транснаціональних компаній та держави зокрема.

Сьогодні Україна переживає нелегкий період розвитку, коли в економіці виявилися непропорційності, головними з яких є: дефіцит бюджету, спад національного доходу, порушення платіжного і торгового балансів, істотне перевищення імпорту над експортом, що в сукупності свідчить про недостатні фінансові можливості держави, складність у виконанні національних та регіональних програм, що потребують високих інтелектуальних і матеріальних витрат.

Як зазначає Н.М. Притуляк [7], незважаючи на те що в Україні найважливішим стратегічним складником державного управління багато разів проголошувався курс на розвиток науки та науково-технічної сфери, у країні ще й досі відсутня зважена інвестиційна політика, яка була б спрямована на активну фінансову підтримку інноваційної діяльності. У такому разі основним завданням є формування нових та вдосконалення існуючих механізмів фінансового забезпечення інноваційної діяльності, й особливу увагу при цьому слід приділити запровадженню механізму венчурного фінансування, який уже не один рік виступає одним із важливих економічних інструментів, що забезпечує інноваційний розвиток провідних країн світу.

Велике значення для розвитку венчурного бізнесу мають: наявність галузей, які швидко розвиваються; перспективи розвитку окремої компанії; достатній рівень розвитку фондового ринку, де створено умови для процедур первинного публічного розміщення акцій.

Венчурне фінансування має низку особливостей: фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантій із боку венчура; кошти надаються на безповоротній (безпроцентній) основі, тобто венчурний капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю в статутний фонд фірми; венчурний капітал надається порційно залежно від фази (етапу) життєвого циклу компанії; цей інструмент інвестування пов'язаний зі значним ризиком, що компенсується можливістю отримання надприбутків; венчурні інвестори вимушені очікувати віддачі на вкладений капітал досить тривалий часовий лаг; повернення коштів венчурним фінансистам здійснюється в момент виходу цінних паперів на відкритий ринок і залежно від частки участі у наданні коштів; фінансова організація стає співвласником венчурної фірми, а надані кошти – внеском у статутний фонд підприємства, часткою власних засобів останнього; венчурний фінансист інвестує не тільки кошти, а й свої управлінські здібності [9, с. 17-18; 11, с. 28; 12, с. 22].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Незважаючи на складну економічну ситуацію, Україна має висококваліфікований і творчий потенціал, великі запаси сировинних ресурсів, зручне географічне положення. Венчурний бізнес в Україні знаходиться на стадії становлення і відповідна нормативно-правова база тільки формується, про що свідчить аналізування існуючих у цій сфері прийнятих нормативних актів, концепцій та проектів законів, тому основним завданням є створення адекватного організаційно-економічного механізму венчурного інвестування. Тому доцільними є формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо захисту венчурних інвесторів, залучення інвестиційних капіталів і технологій, розвитку та функціонування ринку цінних паперів та їх похідних, обігу акцій на вторинному ринку та сприяння адаптації національного фондового ринку до міжнародних стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михальченко Г.Г., Черняєва О.В. Механізм функціонування венчурного бізнесу в Україні. *Економічний простір*. 2008. № 18. С. 118-125.
2. Савченко В.Ф. Проблеми венчурного інвестування в Україні. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2013. № 2(18). С. 7-13.
3. Сас Б.Б. Розвиток системи венчурного фінансування в Україні. *Економічний аналіз*. 2014. Вип. 18. № 1. С. 195-202.
4. Конституція України : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5080-VI. Про інститути спільного інвестування. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.
5. Столбуненко Н.М. Венчурний бізнес в Україні на сучасному етапі *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти*. С. 406-423.
6. Особливості венчурного бізнесу в Україні. URL : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_04/05.pdf (дата звернення: 28.09.2019).
7. Результати 4-го кварталу та всього 2017 року: аналітичний огляд діяльності індустрії управління активами в Україні. 2017. Київ, Українська асоціація інвестиційного бізнесу, 2018. 27 с.
8. Притуляк Н.М. Венчурне фінансування інноваційної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 8. С. 9-13.
9. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство : учебное пособие. Москва : ИНФРАМ, 1997. 240 с.
10. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : монографія / за ред. А.М. Поручника. Київ : КНЕУ, 2000. 172 с.
11. Сергиенко Я., Френкель А. Венчурные инвестиции и инновационная активность. *Вопросы экономики*. 2006. № 5. С. 115-121.

12. Юхименко В.В., Юхименко Т.В. Проблеми венчурного фінансування в Україні. *Фондовий ринок.* 2009. № 27. С. 28-32.
13. Рузавина Е., Шеховцева Н. Венчурный капитал и инновации. *Российский экономический журнал*. 1992. № 7. С. 100-108.

REFERENCES:

1. Mikhalchenko G. G., Chernyayeva O. V. Mechanism of venture business operation in Ukraine. *Economic space*. 2008. №18. P. 118-125.
2. Savchenko V. F. Problems of Venture Investment in Ukraine. *Scientific Bulletin of the ChSEU*. 2013. №. 2 (18). P. 7-13.
3. Sas B.B. Development of Venture Financing System in Ukraine. Economic analysis: Coll. Sciences. Proceedings of Ternopil National Economic University "Economic Thought". 2014. Vol. 18. No. 1. S. 195-202.
4. Constitution of Ukraine: Law of Ukraine of July 5, 2012 № 5080-VI. About mutual investment institutions. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.
5. Stolbunenko N. M. Venture Business in Ukraine at the Current Stage Innovative Economics: *Theoretical and Practical Aspects* P. 406-423
6. Features of venture business in Ukraine. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_04/05.pdf (accessed: 09/28/2019).
7. Results of Q4 and 2017: Analytical Review of Asset Management Industry in Ukraine. 2017. Kiev, Ukrainian Association of Investment Business, 2018. 27 p.
8. Prytulyak N. M. Venture Financing for Innovation Investments: *Practice and Experience.* 2013. № 8 p. 9-13.
9. Medinsky V. G., Sharshukova L. G. Innovative entrepreneurship: a textbook. Moscow: INFRAM, 1997. 240 p.
10. Lieutenant A. M., Antonyuk L. L. Venture Capital: Foreign Experience and Becoming Problems in Ukraine: Monograph / ed. A.M. Lieutenant. Kyiv: KNEU, 2000. 172 p.
11. Sergienko Y., Frenkel A. Venture investments and innovative activity. *Economics issues*. 2006. 5. 5. 115-121.
12. Yukhimenko V. V., Yukhimenko TV Problems of venture financing in Ukraine. *Stock Market*. 2009. № 27. p. 28-32.
13. Ruzavina E., Shekhovtseva N. Venture capital and innovation. *Russian Economic Journal.* 1992. № 7. P. 100-108.

УДК 331.1:378.4:37.036
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-31

Фурсова В.А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»

Диденко Ю.Ю.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и права
Харьковского гуманитарного университета
«Народная украинская академия»

Fursova Viktoriya
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Finance Department,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»
named after M. Ye. Zhukovskiy

Didenko Yuliia
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Economic and Law Department,
Kharkov University of Humanities
«People's Ukrainian Academy»

КРЕАТОСФЕРА КАК ОЦЕНКА КРЕАТИВНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

CREATOSPHERE AS AN ASSESSMENT OF CREATIVITY FOR HIGHER EDUCATION INSTITUTION

АННОТАЦИЯ

Развитие экономики инновационного типа обуславливает повышение роли образования как основы формирования креативности индивидуума. Более того, для потенциальных студентов, а также их будущих работодателей при выборе высшего учебного заведения актуализируется вопрос об уровне креативности самого образовательного учреждения. В статье рассмотрены существующие недостатки современной системы высшего образования, выявлены и классифицированы факторы, которые оказывают влияние на формирование «креатосферы университета». Доказано, что для повышения эффективности управления креатосферой университета необходимо проводить оценку уровня его креативности. По результатам проведенного исследования в качестве наиболее оптимального метода оценки уровня креативности вуза авторами предложена группировка высших учебных заведений по рейтингу. Новизной исследования является авторская трактовка понятия «креатосфера университета» и предложенный в качестве оптимального подход для оценки уровня креативности вуза метод кластерного анализа. Предложенная оценка может быть использована управленческим персоналом вузов для разработки мероприятий, повышающих эффективность управления креативностью в системе высшего образования, для будущих студентов, выбирающих вуз, и работодателей, принимающих специалистов на работу.

Ключевые слова: креативность, высшее образование, креатосфера, университет, оценка.

АНОТАЦІЯ

Розвиток економіки інноваційного типу зумовлює підвищення ролі освіти як основи формування креативності індивідуума. Більше того, для потенційних студентів, а також їхніх майбутніх роботодавців під час вибору вищого навчального закладу актуалізується питання про рівень креативності самого освітнього закладу. У статті розглянуто існуючі недоліки сучасної системи вищої освіти, виявлено і класифіковано чинники, які впливають на формування «креатосфери університету». Доведено, що для підвищення ефективності управління креатосферою університету необхідно проводити оцінку рівня його креативності. За результатами проведеного дослідження авторами запропоновано використання методу кластерного аналізу для оцінки рівня креативності ВНЗ, тобто угруповання вищих навчальних закладів за рейтингом. Новизною дослідження є авторське трактування поняття «креатосфера університету» й обґрунтування підходу до оцінки рівня креативності ВНЗ. Запропонована оцінка може бути використана управлінським персоналом ВНЗ для розроблення заходів, що підвищують ефективність управління креативністю в системі вищої освіти, для майбутніх студентів, які вибирають ВНЗ, і роботодавців, які приймають фахівців на роботу.

Ключові слова: креативність, вища освіта, креатосфера, університет, оцінка.

ANNOTATION

The development of the economy of the innovative type provokes education to be more important as it is the base for individual creativity growth. Moreover, the issue of any university's creativity level becomes actual for future students and their further employers while choosing higher educational institution. Current problems of higher education system are exploring in this article; specific factors influencing "university's creatosphere" are identified and classified. It is proven that in order to increase the efficiency of management of university's creatosphere it is necessary to make an assessment of its creativity. Based on the conducted research it is proposed to group higher educational institutions on ranking base as an optional method of university's creativity assessment. The innovation of this research is in author's interpretation of the "university's creatosphere" is a modern educational system of an innovative type, the basis of which is the knowledge economy, which contributes to the development of the creative and innovative potential of students and teachers in an educational institution and definition along with proposed (as an optimal solution) approach for university's

creativity assessment, method of clusters' analysis. An assessment of the general level of creativity of a higher educational institution, based on available statistics that characterize the level of its scientific activity, determines the value of the study. In addition, the advantages of using an assessment of the overall level of creativity of a higher educational institution include the following: lack of subjectivity in obtaining an assessment of the level of creativity of a university; the possibility of annual review of ratings, according to updated data; simplicity and speed in obtaining an assessment. The proposed assessment can be used by the management of educational institutions for the action plan development aimed to increase the efficiency of managing the creativity in higher educational system for future students who choose the institution as well as employers searching for the young personnel.

Key words: Creativity, Higher education, Creatosphere, University, Assessment.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. Высшее образование играет важную роль в обществе и представляет собой ключевой фактор обеспечения устойчивого развития экономики страны благодаря развитию человеческого капитала и формированию национальной инновационной системы. Большинство стран, в том числе Украина, хотели бы поднять уровень своей конкурентоспособности и считают, что эта цель может быть решена в том случае, если в стране будут высококвалифицированные специалисты, которые обладают знаниями наукоемких технологий, навыками управления, умеют ориентироваться в рыночной экономике, что возможно за счет создания эффективной системы образования, соответствующей потребностям мировой рыночной экономики. В то же время одними из существенных недостатков современной системы высшего образования являются ориентация на спрос населения и привлечение студентов, а не интересы работодателей, низкий средний уровень подготовленности выпускников в учебных заведениях страны, а также его слабое влияние на развитие творческого потенциала будущих специалистов. Исследование работы преподавателей в вузах свидетельствует о том, что в процессе профессионального обучения уровень их практических усилий по подготовке инициативных, творчески мыслящих специалистов, обладающих профессиональной креативностью, способностью к творческой профессиональной деятельности, конструктивному, нестандартному мышлению и поведению, а также осознанию и развитию своего опыта, недостаточно высокий [1; 2]. Как результат – высокий уровень безработицы среди молодежи, несмотря на перенасыщение рынка образовательными учреждениями. Формирование новой информационно-креативной экономики требует перехода к новой личностной парадигме обучения, в рамках которой креативное мышление преобразуется в продуктивную способность получать новые знания и создавать передовые технологии [1]. Так, самыми креативными странами в 2015 г. признаны Австралия, США и Новая Зеландия, тогда как Украина находилась на 45-м месте из 139 [3]. По таким пунктам, как Creative Class и Educational Attainment, являющимися составляющими Talent Index, Украина из 134 мест занимала 40-ю и 11-ю позиции [3] соответственно, что подтверждает необходимость формирования эффективного креативного менеджмента в системе высшего образования страны.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые опираются авторы. Креативность изучается уже порядка 2500 лет [4], и в настоящее время в современной научной литературе предложено более сотни определений этого понятия [5]. Так, с позиции личностного подхода креативность интерпретируют как: тип интеллектуальной способности [6]; оригинальность и эффективность (ценность) [7]; результат творческих достижений личности, создание нового продукта [7-9]; свойство, или комплексная характеристика личности [10-12]; особенность интеллекта, или высший уровень интеллектуальной активности мышления [13; 14]; психологическая вовлеченность человека в творческую деятельность [15]. Однако развитие креативности и инновационного мышления личности зависит, прежде всего, от внешних условий, в которых осуществляется ее образовательная и профессиональная деятельность, так называемой «креатосферы» [8; 16-20]. Учитывая тот факт, что в условиях экономики знаний все больше возрастает роль университета в формировании креативности личности, особую актуальность приобретает исследование понятия «креатосфера университета» и влияющих на нее факторов.

Формулирование целей статьи **(постановка задания).** Главной целью исследования является уточнение сущности понятия «креатосфера», систематизация факторов, влияющих на ее формирование, и выявление проблем, касающихся оценки уровня креативности в вузах.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Следует отметить, что для описания среды, способствующей развитию креативности и инновационного мышления обучающихся в университете, термин «креатосфера» практически не применялся [21].

Чаще всего в научной литературе используются такие понятия, как:

– «творческое пространство» – «когнитивно-генеративная система, стимулирующая проявление креативности и процесс развития творческой функции мышления посредством соединения познавательной деятельности с эпистемически активной средой» [22];

– «образовательное пространство» – то есть пространство, которое способствует «формированию творческой способности специалиста» [23];

– «креативная образовательная среда» – «совокупность и последовательность методов, средств и форм организации деятельности студента, направленных на удовлетворение потребности его самореализации, поощрение его творческой активности» [24].

В целом анализ научных исследований позволяет трактовать понятие «креатосфера университета» как современную образовательную систему инновационного типа, основой которой является экономика знаний, способствующая развитию творческого и инновационного потенциала студентов и преподавателей в учебном заведении.

На формирование «креатосферы университета» влияют как объективные, так и субъективные факторы [8; 25-27]:

– объективные, зависящие от вуза, – социальные факторы (сильная или слабая мотивация преподавания и самообучения преподавателя); организационные факторы (например, перегрузка или слишком малая рабочая, информационная нагрузка, лимит времени), управленческо-коммуникативные факторы (конфликт ролей, неопределенность ролей, отсутствие постановки целей и задач); материально-технические факторы (состояние материально-технической базы, литературный фонд библиотек вуза, компьютерное обеспечение, постоянный доступ к Интернету; научная активность преподавателей);

– субъективные, не зависящие от вуза, – состояние стресса или повышенной тревожности, желание быстро найти решение, которое обычно приводит к снижению качества выполнения заданий за счет уменьшения времени на его выполнение; способ формулировки условий задания, который провоцирует неверный путь решения; неуверенность в своих силах, вызванная предыдущими неудачами, боязнь казаться хуже, чем другие; привычка все жизненные и учебные ситуации оценивать с точки зрения логики; стремление всегда быть практичным; привычка следовать общепринятым правилам; установка лишь на один правильный ответ; склонность к избеганию двусмысленностей; подсознательная установка на то, что ошибаться вообще нельзя, сам человек предъявляет к себе неадекватные (завышенные) требования в различных сферах деятельности.

Оценка уровня креативности университета необходима, так как позволит эффективнее управлять его креатосферой. Проблемам оценки креативности посвящены работы разных ученых [28; 24; 4; 8; 29; 21; 30], в то же время открытым остается вопрос системной оценки уровня креативности высшего учебного заведения. Более того, проблема оценки креативности вуза обостряется и тем фактором, что отсутствует статистическая база данных, позволяющая проводить эмпирические расчеты.

Креативность в сфере образования определяется двумя способами: один учит творчески, а другой учит творчеству [31; 30]. В первом случае особое внимание уделяется изучению творческих подходов к обучению студентов (использование новых креативных методик обучения, разработка кейсов, творческих игр, проведение практических занятий специалистами, имеющими опыт работы в данной сфере, проведение практик на реальных предприятиях и т.д.), что позволяет сделать обучение более интересным и эффективным [32]. Во втором случае исследования направлены на изучение возможностей развития творческих способностей у обучаемых, изучение факторов, влияющих на развитие у них креативного мышления. При этом в обоих случаях оценить уровень креативности как преподавателя, так и студента, является сложной задачей, на точность результатов которой влияет высокий уровень субъективизма [33].

Среди попыток оценить отдельные элементы креатосферы университета (на примере обучающихся по программам «Государственное и муниципальное управление» и «Управление персоналом» на факультете государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова) можно выделить исследование Батовриной и Купцовой [21], использовавших метод анкетирования. Тем не менее комплексную оценку уровня креативности в целом по вузу авторы не получили.

Таким образом, из-за высокого уровня субъективности категории «креативность» и отсутствия статистических данных ее оценка чаще всего производится с помощью экспертных методов оценки, в основном путем анкетирования студентов и/или преподавателей, оценивающих уровень креативности. В связи с этим, на наш взгляд, наиболее оптимальным методом оценки уровня креативности вуза является использование метода кластерного анализа, то есть группировка высших учебных заведений по рейтингу. Такой метод позволит учесть множественные признаки объектов и выполнить их классификацию, выполнить поиск существующей структуры и установить наличие связей внутри совокупности.

В качестве переменных кластеризации вузов можно использовать:

1. Присутствие – число веб-страниц, размещенных на главном домене университета, индексированных Google. Учитываются все типы файлов.

2. Видимость – число внешних доменов, от которых приходят ссылки на веб-страницы университета. Источники информации – системы мониторинга ссылок ahrefs и Majestic.

3. Прозрачность, или открытость, – число ссылок на наиболее цитируемых исследователей университета по данным Google Scholar Citations.

4. Превосходство – число научных публикаций университета за пятилетний период, входящих в группу 10% наиболее цитируемых работ в 26 научных областях согласно данным исследовательской группы SCImago, которая проводит всесторонний анализ публикаций, индексируемых наукометрической системой Scopus.

Исходные статистические данные по вузам разных стран по выделенным показателям представлены в рейтинге Webometrics [34]. Webometrics Ranking of World Universities, известный также как Ranking Web of Universities, – это система рейтинга мировых университетов, основанная на комбинированном показателе, учитывающем как объём веб-содержимого (количество страниц и файлов),

так и видимое влияние этих публикаций по числу внешних цитат.

По результатам кластеризации можно получить несколько кластеров, отличающихся разным уровнем креативности вуза, что позволит сформировать индивидуальный подход к разработке программы повышения уровня креативности образования в университете.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. В последние годы было проведено много исследований, изучающих роль образования в формировании креативного мышления индивидуума. Интерес к этому вопросу обусловлен благотворным влиянием креативности на инновационный процесс и развитие экономики в целом. Тем не менее среди огромного количества литературы, выпущенной по этой теме, недостаточно изученными являются вопросы оценки креативности (креатосферы) самого высшего учебного заведения в целом. Фрагментарные научные исследования затрагивают вопросы оценки креативности лишь отдельных элементов учебного процесса образовательных учреждений. В силу высокого уровня субъективности категории «креативность» и отсутствия статистических данных ее оценка чаще всего производится с помощью экспертных методов оценки, в основном путем анкетирования студентов и/или преподавателей, оценивающих уровень креативности. Это особенно удивительно, поскольку важность креатосферы университета для экономики знаний уже является общепризнанным в научной литературе фактом.

Ценность проведенного нами исследования заключается в том, что предложенный подход позволяет оценить уровень креативности высшего учебного заведения в целом, базируясь на доступных статистических данных, характеризующих уровень их научной активности. Среди преимуществ данного подхода также выделим: отсутствие субъективизма при получении оценки уровня креативности университета, поскольку используются статистические данные, а не экспертные оценки (например, анкетирование); возможность ежегодного пересмотра рейтингов, согласно обновляемым данным; простоту и быстроту в получении оценки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Формирование креативного образования как основы развития личности / З.С. Гельманова и др. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований.* 2017. № 4-3. С. 572-575. URL : https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11517 (дата обращения: 09.07.2019).
2. Zainuddin N., Fairuz Abd Rahim M. & Mohd Rejab R. Reconstruct creative destruction knowledge through creative disruption. *On the Horizon.* 2012. P. 34-48. URL : https://doi:10.1108/10748121211202053 (accessed: 22.09.2019).
3. Florida R, Mellander C. and King K. The global creativity index 2015. 68 p. Martin Prosperity Institute. URL : http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf (accessed: 01.08.2019).
4. Sik A. Creativity in cross-domain collaborations: searching factors to increase efficiency. *Management Research Review*, 2016. Vol. 39. № 2. P. 144-166. URL : https://doi.org/10.1108/MRR-11-2015-0273 (accessed: 15.08.2019).
5. Meusburger P., Funke J. and Wunder E. (Eds.) Milieus of creativity : An interdisciplinary approach to spatiality of creativity. Springer, 2009. 297 p.
6. Guilford J.P. Trait of Creativity. In: P.E. Vernon /Ed./ Creativity, 1978. P. 167-188.
7. Runco M.A. and Jaeger G.J. The standard definition of creativity. *Creativity Research Journal*. 2012. Vol. 24. № 1. P. 92-96.
8. Torrance E.P. Guiding creative talent / E.P. Torrance. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1966.
9. Ogletree E.C. Ujlaki W. Effects of social class status on Tests of creative Behavior. J. of Educat Research. 2009. 67 p.
10. Бернштейн М.С. О природе научного творчества. *Вопросы философии.* 1966. № 6. С. 131-142.
11. Роджерс К. К теории творчества: Взгляд на психотерапию. Становление человека. Москва : Прогресс, 1994. 480 с.
12. Тафель Р.Е. Анализ исследований творческих способностей в американской психологии. *Вопросы психологии*. 1972. № 4. С. 166-173.
13. Богоявленская Д.Б. Психология творческих способностей Москва : Академия, 2002. 320 с.
14. Тихомиров О.К. Психологические исследования творческой деятельности. Москва : Наука, 1975. 253 с.
15. Drazin R., Glynn M.A. and Kazanjian R. Purpose-built theories : A reply to Ford. *Academy of Management Review*. 2000. Vol. 25. P. 285-287.
16. Barron F. Creative person and creative process. New York : Holt, Rinehart and Winstor inc., 1969. 212 p.
17. Лалу Ф. Открывая организации будущего. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. 432 с.
18. Петровская И.А., Абдулваганова А.А. Факторы креативности организации, *Вестник Московского университета*. *Серия 24. Менеджмент.* 2013. № 1/2. С. 3-14.
19. Conaldi G., Lomi A. and Tonellato M. Dynamic models of affiliation and the network structure of problem solving in an open source software project. *Organizational Research Methods*. 2012. Vol. 15. № 3. P. 385-412.
20. Mascia D., Magnusson M. and Bjork J. The role of social networks in organizing, ideation and creativity and innovation : an introduction, *Creativity and Innovation Management*. 2015. Vol. 24. № 1. P. 102-108.
21. Батоврина Е.В., Купцова И.В. Опыт анализа модели креатосферы университета. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2018. С. 270-284.
22. Карпов А.О. Университеты в обществе знаний: теория творческих пространств. *Вопросы философии*. 2018. № 1. URL : http://vphil.ru/index.php?option=com content&task=view&id=1852&Itemid=1 (дата обращения: 11.07.2019).
23. Беликова С.С. Образовательное пространство вуза: состояние и социокультурный потенциал формирования творческой способности специалиста : автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.06. Ростов-на-Дону, 2009. 11 с.
24. Kaplan D.E. Creativity in Education : Teaching for Creativity Development. *Psychology*. 2019. № 10. P. 140-147. URL : https://www.researchgate.net/publication/330760402_Creativity_in_Education_Teaching_for_Creativity_Development (accessed: 06.07.2019).
25. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности. Москва : Академия, 2005. 394 с.

26. Oech R. Awhach on the Side of the Head : How to Unlock your Mind for innovation Menlo Park. Calif. Creative think, 1983. V. XVII. 141 p.
27. Креативность как ключевая компетентность педагога : монография / под ред. проф. М.М. Кашапова, доц. Т.Г. Киселевой, доц. Т.В. Огородовой. Ярославль : Индиго, 2013. 392 с.
28. Lindstrom L. Creativity: What Is It? Can You Assess It? Can It Be Taught? *The International Journal of Art and Design Education.* 2006. № 25. P. 53-66.
29. Stojcic N., Hashi I. and Orlic E. Creativity, innovation effectiveness and productive efficiency in the UK. *European Journal of Innovation Management*. 2018. Vol. 21. № 4. P. 564-580. URL : https://doi.org/10.1108/EJIM-11-2017-0166 (accessed: 01.08.2019).
30. Tran Thi. B.L., Ho Thi N., Mackenzie S.V., Le L.K. Developing assessment criteria of a lesson for creativity to promote teaching for creativity. *Thinking Skills and Creativity.* 2017. V. 25. 2017. P. 10-26, URL : https://doi.org/10.1016/j.tsc.2017.05.006 (accessed: 11.09.2019).
31. Shaheen R. Creativity and Education. *Creative Education*. 2010. № 1(3). P. 166-169. URL : http://file.scirp.org/pdf/CE20100300004_79654079.pdf (accessed: 01.08.2019).
32. Palaniappan A.K. Creative teaching and its assessment, 12th UNESCO-APEID International Conference with the theme "Quality Innovations for Teaching and Learning" on 24-26 March 2009, held at Impact Exhibition and Convention Center, Bangkok, Thailand. URL : https://www.researchgate.net/publication/277058107_Creative_teaching_and_its_assessment (accessed: 02.08.2019).
33. Barbo B., Besançon M. and Lubart T.I. Assessing Creativity in the Classroom, *Education Journal*. 2011. № 4. (Suppl 2:M5). P. 124-132. URL : https://www.researchgate.net/publication/256439382_Assessing_Creativity_in_the_Classroom (accessed: 02.07.2019).
34. Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Ranking Web of Universities. URL : http://www.webometrics.info (accessed: 06.08.2019).

REFERENCES:

1. Gelmanova Z.S., Spanova B.Zh., Kudaybergen B.E., Silaeva T.O. (2017) Formirovanie kreativnogo obrazovaniya kak osnovyi razvitiya lichnosti, [Formation of creative education as a basis for personality development]. *Mezhdunarodnyiy zhurnal prikladnyih i fundamentalnyih issledovaniy,* No. 4-3. pp. 572-575. Available at: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11517 (accessed July 09 2019).
2. Zainuddin N., Fairuz Abd Rahim M. & Mohd Rejab R. (2012) Reconstruct creative destruction knowledge through creative disruption. *On the Horizon,* pp. 34-48. Available at: https://doi:10.1108/10748121211202053 (accessed September 22 2019).
3. Florida R, Mellander C. and King K. (2015) *The global creativity index 2015.* Martin Prosperity Institute. Available at: http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf (accessed August 01 2019).
4. Sik A. (2016) Creativity in cross-domain collaborations: searching factors to increase efficiency. *Management Research Review*, Vol. 39 No. 2, pp. 144-166. Available at: https://doi.org/10.1108/MRR-11-2015-0273 (accessed August 15 2019).
5. Meusburger P., Funke J. and Wunder E. (Eds.) (2009) Milieus of creativity: An interdisciplinary approach to spatiality of creativity. Springer. 297 p.
6. Guilford J.P. (1978) Trait of Creativity. In: P.E. Vernon /Ed./. Creativity, 1978. pp. 167-188.
7. Runco M.A. and Jaeger G.J. (2012) The standard definition of creativity. *Creativity Research Journal*. Vol. 24. No. 1, pp. 92-96.
8. Torrance E.P. (1966) *Guiding creative talent.* E.P. Torrance. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall, 1966.
9. Ogletree E.C. Ujlaki W. (2009) *Effects of social class status on Tests of creative Behavior.* J. of Educat Research. 67 p.
10. Bernshteyn M.S. (1966) O prirode nauchnogo tvorchestva [On the nature of scientific creativity]. *Voprosyi filosofii.* No. 6, pp. 131-142.
11. Rodzhers K. (1994) *K teorii tvorchestva: Vzglyad na psihoterapiyu. Stanovlenie cheloveka* [To the theory of creativity: A look at psychotherapy. The formation of man]. Moscow: Progress. 480 p. (in Russian).
12. Tafel R.E. (1972) Analiz issledovaniy tvorcheskih sposobnostey v amerikanskoy psihologii. [An analysis of creativity research in American psychology]. *Voprosyi psihologii.* No. 4, pp. 166-173.
13. Bogoyavlenskaya D.B. (2002) *Psihologiya tvorcheskih sposobnostey* [Psychology of Creativity]. Moskva: Akademiya, 320 p. (in Russian).
14. Tihomirov O.K. (1975) *Psihologicheskie issledovaniya tvorcheskoy deyatelnosti* [Psychological research of creative activity]. M.: Nauka, 253 p. (in Russian).
15. Drazin R., Glynn, M. A. and Kazanjian R. (2000) Purpose-built theories: A reply to Ford. *Academy of Management Review*. Vol. 25. pp. 285-287.
16. Barron F. (1969) Creative person and creative process. New York: Holt, Rinehart and Winstor inc., 1969. 212 p.
17. Lalu F. (2018) *Otkryivaya organizatsii buduschego* [Discovering the organizations of the future]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 432 p. (in Russian).
18. Petrovskaya I.A., Abdulvaganova A.A. (2013) Faktoryi kreativnosti organizatsii [Organization creativity factors], *Vestnik Moskovskogo universiteta*. Seriya 24. Menedzhment. No. 1/2. pp. 3-14.
19. Conaldi G., Lomi A. and Tonellato M. (2012) Dynamic models of affiliation and the network structure of problem solving in an open source software project. *Organizational Research Methods*. Vol. 15 No. 3. pp. 385-412.
20. Mascia D., Magnusson M. and Bjork J. (2015) The role of social networks in organizing, ideation and creativity and innovation: an introduction, *Creativity and Innovation Management*. Vol. 24. No. 1. pp. 102-108.
21. Batovrina, E.V., Kuptsova I.V. (2018). Opyit analiza modeli kreatosferyi universiteta [Experience in analyzing the university's creatosphere model]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyiy vestnik*. pp. 270-284.
22. Karpov A.O. (2018) Universitetyi v obschestve znaniy: teoriya tvorcheskih prostranstv [Universities in the knowledge society: the theory of creative spaces]. *Voprosyi filosofii*. 2018. No. 1. Available at: http://vphil.ru/index.php?option=com content&task=view&id= 1852&Itemid=1 (accessed July 11 2019).
23. Belikova S.S. (2009) Obrazovatelnoe prostranstvo vuza: sostoyanie i sotsiokulturnyiy potentsial formirovaniya tvorcheskoy sposobnosti spetsialista [University educational space: state and sociocultural potential of the specialist's creative ability]: avtoreferat dis... kand. sotsiol. nauk: 22.00.06. Rostov-na-Donu. 11 p.
24. Kaplan D.E. (2019) Creativity in Education: Teaching for Creativity Development. *Psychology*. No 10. pp. 140-147. Available at: https://www.researchgate.net/publication/330760402_Creativity_in_Education_Teaching_for_Creativity_Development (accessed July 06 2019).

25. Smirnov S.D. (2005) *Pedagogika i psihologiya vyisshego obrazovaniya: ot deyatelnosti k lichnosti* [Pedagogy and psychology of higher education: from activity to the individual]. M.: Akademiya, 2005. 394 p. (in Russian).
26. Oech R. (1983) Awhach on the Side of the Head : How to Unlock your Mind for innovation Menlo Park. Calif. Creative think, 1983. V. XVII. 141 p.
27. *Kreativnost kak klyuchevaya kompetentnost pedagoga* [Creativity as a teacher's core competency]: monografiya (2013) / pod red. prof. M.M. Kashapova, dots. T.G. Kiselevoy, dots. T.V. Ogorodovoy. Yaroslavl: IPK «Indigo». 392 p. (in Russian).
28. Lindstrom L. (2006) Creativity: What Is It? Can You Assess It? Can It Be Taught? *The International Journal of Art and Design Education.* No 25. PP. 53-66.
29. Stojcic N., Hashi I. and Orlic E. (2018) Creativity, innovation effectiveness and productive efficiency in the UK. *European Journal of Innovation Management*. Vol. 21 No. 4. pp. 564-580. Available at: https://doi.org/10.1108/EJIM-11-2017-0166 (accessed August 01 2019).
30. Tran Thi. B.L., Ho Thi N., Mackenzie S.V., Le L.K. (2017) Developing assessment criteria of a lesson for creativity to promote teaching for creativity. *Thinking Skills and Creativity.* V. 25. 2017. pp. 10-26, Available at: https://doi.org/10.1016/j.tsc.2017.05.006. (accessed Semptember 11 2019).
31. Shaheen R. (2010) Creativity and Education. *Creative Education*, № 1 (3), pp. 166-169. Available at: http://file.scirp.org/pdf/CE20100300004_79654079.pdf (accessed August 01 2019).
32. Palaniappan A.K. Creative teaching and its assessment, 12th UNESCO-APEID International Conference with the theme "Quality Innovations for Teaching and Learning" on 24-26 March 2009, held at Impact Exhibition and Convention Center, Bangkok, Thailand. Available at: https://www.researchgate.net/publication/277058107_Creative_teaching_and_its_assessment (accessed Aug 02 2019).
33. Barbo B., Besançon M. and Lubart T.I. (2011) Assessing Creativity in the Classroom, *Education Journal*. 2011. 4. (Suppl 2:M5) P. 124-132. Available at: https://www.researchgate.net/publication/256439382_Assessing_Creativity_in_the_Classroom (accessed July 02 2019).
34. Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) (2018). Ranking Web of Universities. Available at: http://www.webometrics.info (accessed August 06 2019).

УДК 339.562/564
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-32

Чупріна М.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Пилявська Є.О.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Chuprina Marharyta
PhD in Economics,
Associated Professor of the Department of Management,
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute of Institutions of Igor Sikorsky»

Pyliavska Yevheniia
Student of the Department of Management
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute of Institutions of Igor Sikorsky»

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS AND PROSPECTS OF EXPORT EXPANSION OF AUTOMOTIVE ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу та шляхам розширення експортної діяльності вітчизняних підприємств автомобільної промисловості. Встановлено, що Україна має потребу запровадити інноваційну модель розвитку на шляху до євроінтеграції, яка, своєю чергою, повинна забезпечити стабільними та значними темпами зростання економіки, допомогти подолати проблеми соціального та екологічного характеру, а також дати поштовх до збільшення експорту. На основі проведеного аналізу діяльності основних українських підприємств із виробництва автомобільної техніки відокремлено основні проблеми та переваги вітчизняної автомобільної промисловості. Виявлено, що експорт автомобілів в Україні має позитивні тенденції до зростання. Запропоновано основні шляхи подолання цих недоліків, що дасть змогу забезпечити вихід вітчизняних підприємств автомобільної промисловості на зовнішні ринки.

Ключові слова: автомобільна промисловість, експортна діяльність, автомобілебудівні підприємства, вітчизняний ринок, зовнішні ринки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу и путям расширения экспортной деятельности отечественных предприятий автомобильной промышленности. Установлено, что Украина имеет потребность ввести инновационную модель развития на пути к евроинтеграции, которая, в свою очередь, должна обеспечивать стабильными и большими темпами рост экономики, помочь преодолеть проблемы социального и экологического характера, в конечном счете дать толчок к увеличению экспорта. На основе проведенного анализа деятельности основных украинских предприятий по производству автомобильной техники выделены основные проблемы и преимущества отечественной автомобильной промышленности. Установлено, что экспорт автомобилей в Украине имеет позитивные тенденции к росту. Предложены основные пути преодоления этих недостатков, которые дадут возможность обеспечить выход отечественных предприятий автомобильной промышленности на внешние рынки.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, экспортная деятельность, автомобилестроительные предприятия, отечественный рынок, внешние рынки.

ANNOTATION

Automobile industry in Ukraine consist of enterprises from an automobile, freight, specialized car, busses, details and stuff wares production. In the developed countries, automobile industry is strategic, which provides development of many contiguous industries of economy, mastering of high-tech, creation of the difficult finished good, with high part of value added, and also employment of population and proper deductions to the budgets of all levels. Today in Ukraine, actually, national automobile industry is almost absent. But examples of other developing countries, such as China, India and South Korea, give the clear understanding to us, that even with worst starting possibilities is real to become world leaders of production of machines. For this purpose it is time to open a market for a foreign capital, and also to take up the real support of national companies. The article is devoted to the analysis and to the ways of expanding export of national automobile industry enterprises. Ukrainian and foreign scientists paid attention to the question of development of automobile industry in Ukraine. Despite of considerable scientific interest our specialists in this topic in Ukraine, numerous theoretical, methodical and practical questions still not studied. It is established that Ukraine needs to introduce an innovative development model on the step towards European integration, which, in turn, should ensure stable and high economic growth, become competitive at the national level, help overcome social and environmental problems, and finally give impetus to increase export. It is proved that considerable potential for growth of the national economy is concentrated on the automobile industry of Ukraine, as the production of cars provides a high rate of added value, generates demand for goods and services of enterprises of related activities (production of rolled metal, plastics, autoglass, autochemistry, etc.) and stimulates research activities From the analysis of the activity of the main Ukrainian enterprises for the production of motor, the problems and advantages of the national automobile industry are separated on the basis of the

problem. It is revealed that the cars export is not very high quality in Ukraine. The main ways of overcoming these shortcomings are offered, which will allow to provide access of national enterprises of the automobile industry to foreign markets.

Key words: automobile industry, export, automotive enterprises, national market, foreign markets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аналіз стану вітчизняної автомобільної промисловості доводить, що українське виробництво автомобілів відрізняється невисокою якістю і через це майже не має попиту на національних та, відповідно, на закордонних ринках. Наші технології виготовлення автотранспорту переважно приблизно на тридцять років є відсталими, і це не дає змоги забезпечити попитом продукцію. Вирішення цих проблем потребує використання нових технологій і закордонних ноу-хау від передових автовиробників, надання значних коштів, що дали б змогу поліпшити виробництво вітчизняної автомобільної промисловості та дати поштовх до розширення експорту [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Євроінтеграція України з конкурентоспроможними країнами зумовлює необхідністю створення нової прогресивної моделі розвитку, завдяки якій ми зможемо наростити національну економіку, подолати проблеми екологічного та соціального характеру, гарантувати економічну безпеку, укріпити зовнішні ринкові відносини та, нарешті, збільшити експорт [2]. Основні підходи до визначення засад дослідження розвитку автомобільної промисловості та економічного потенціалу вітчизняної економіки України зокрема висвітлено в наукових працях Б.М. Данилишина, І.О. Ткаченка, В.П. Приходька, В.В. Глівенка, О.В. Федоренко, О.Г. Кривоконя, О.В. Юринця, О.Я. Марущака та ін. [1-5; 7; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значні напрацювання за даною тематикою та наукову цінність здійснених досліджень, питання щодо аналізу тенденцій експортної діяльності автомобільних підприємств України та визначення перспектив її розширення залишаються маловивченими. Практична цінність вивчення саме цієї теми має вагоме значення для розвитку національної економіки та потребує поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні автомобільної промисловості в Україні з виокремленням проблем та шляхів виходу на зовнішні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В епоху інтеграції та глобалізації під час створення єдиного світового простору необхідне пришвидшення інтеграції національних ринків до головних зовнішніх ринків. Помітне просування українських виробників на міжнародну арену відбулося за часи незалежності, проте через економічну кризу країна своє положення, на жаль, утратила [3].

Загальновідомо, що український експорт знаходиться не на високих позиціях. Важливість експорту у національній економіці держави зумовлена економічною інтеграцією, розширенням зовнішніх відносин, світовою інтернаціоналізацією та великою питомою вагою експорту у ВВП України. Україна володіє великим експортним потенціалом, але не знайшла належного ефективного використання [4].

За статистичними даними, у 2016 р. в Україні обсяги експорту зазнали історично низьких показників. Відомо, що в 2012-2016 рр. показники експорту зменшилися на $32,4 млрд., а саме від $68,8 до 36,4 млрд. відповідно. У 2016 р. Україна експортувала товарів на $36,4 млрд., тоді як у 2015 р. показники експорту становили $38,3 млрд. Важливо виокремити, що на піковому докризовому 2008 р. обсяги експорту були за $67 млрд. [5].

Як індикатор економічного розвитку країни можна розглядати автомобільну промисловість. Колись завдяки співробітництву з міжнародними виробниками Україна мала можливість увійти до переліку міжнародних автовиробників. Слід зазначити, що за часів Радянського Союзу спільне автомобільне підприємство із зовнішніми інвестиціями з'явилося вперше саме в Україні [6].

Сьогодні український автопром представлений виготовленням легкових автомобілів, вантажних автомобілів та автобусів, спецтехніки, автомобільної військової техніки, причепів, запчастин та комплектуючих для авто (шин, двигунів, електрообладнання, пластмас тощо).

Виробництво комплектуючих частин для автомобілів в Україні представлено такими групами підприємств:

– вітчизняні виробники автозапчастин, ще побудовані за часів Радянського Союзу, які випускають автокомплектуючі для «ВАЗ», Lanos, Sens та користуюся низьким попитом;

– виробники з іноземним капіталом, близько 98% їхньої продукції йде на експорт, переважно в країни Євросоюзу, прикладом може служити Yazaki Ukraine [7].

В Україні, за даними Єдиного державного реєстру, виготовлення автотранспортних засобів зводиться до таких виробників (табл. 1): ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (ПАТ «ЗАЗ»), ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс», ПАТ « Кременчуцький автомобільний завод» (ПАТ «АвтоКрАЗ»), корпорація «Еталон», ПрАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» (ПрАТ «Кредмаш»), ПАТ «Черкаський автобус», ПрАТ «Єврокар», ТОВ «Херсонський автозбірний завод «АвтоРус», ПрАТ «Завод «Часівоярські автобуси», завод «ЕлектронМаш».

Зазначимо, що виробництво автомобілів впливає на попит, наукову, дослідну та схожі види діяльності: виготовлення автоскла, металу

Таблиця 1

Перелік продукції, що випускаються автомобільними компаніями-лідерами України, 2018 р.

Автомобільна компанія	ПрАТ «ЗАЗ»	ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»	ТОВ «Авто КрАСЗ»	ПрАТ «Євро-кар»
Офіційне представництво	Chraisler, Renault, Opel, Maseratti, Jeep, Toyota, Cadillac, Chevrolet, Nissan, Smart, Mersedes	Bogdan, LADA, Hyundai, Subaru, Lifan, Great Wall	УАЗ, Niva, Audi, Hyundai, Cadillac, Chevrolet, Citroлn, Ssang Yong, MG, Geely, Renault	Skoda
Марки автомобілів, які випускаються	ZAZ, UZ Daewoo, Chery, KIA, Chevolet, Chance,	Bogdan, LADA, Hyundai, Subaru, Lifan, Great Wall	Great Wall, Ssang Yong, Geely	Skoda

Джерело: складено авторами на основі [8]

тощо, тому можна стверджувати, що в українській автомобільній промисловості спостерігається досить непоганий потенціал, який може дати поштовх для поліпшення економічної ситуації в країні.

Малоефективне використання можливостей в автомобільній промисловості України робить її досить специфічною, це пояснюється застарілими технологіями виробництва, устаткуванням.

Варто зазначити, що в розвинених країнах автомобільна промисловість є стратегічно важливою, проте в Україні вона залежіть від негласних рішень політичного характеру, що стає перешкодою для зовнішніх інвестицій [8].

Цікаво, що всього 60 машин на 1 тис жителів України забезпечують жителів автомобілями, тоді як у високорозвинених країнах ця цифра сягає 500 та вище.

Оскільки темпи розвитку виробництва українських автомобілів не задовольняють потреби влади, головними завданнями розширення лінії виробництва автомобілів, згідно з Державною промисловою політикою України, є підвищення випуску легкових автомобілів (до 120 тис), вантажних автомобілів (15-20 тис) та автобусів (до 5 тис) щороку (рис. 1).

Серед слабких сторін українського автомобілебудування можна відзначити старі технології, низьку масштабність та рівень локалізації виробництва, відсутність привабливих умов для інвестицій, залежність від імпортованих комплектуючих. Найбільш позитивними сторонами

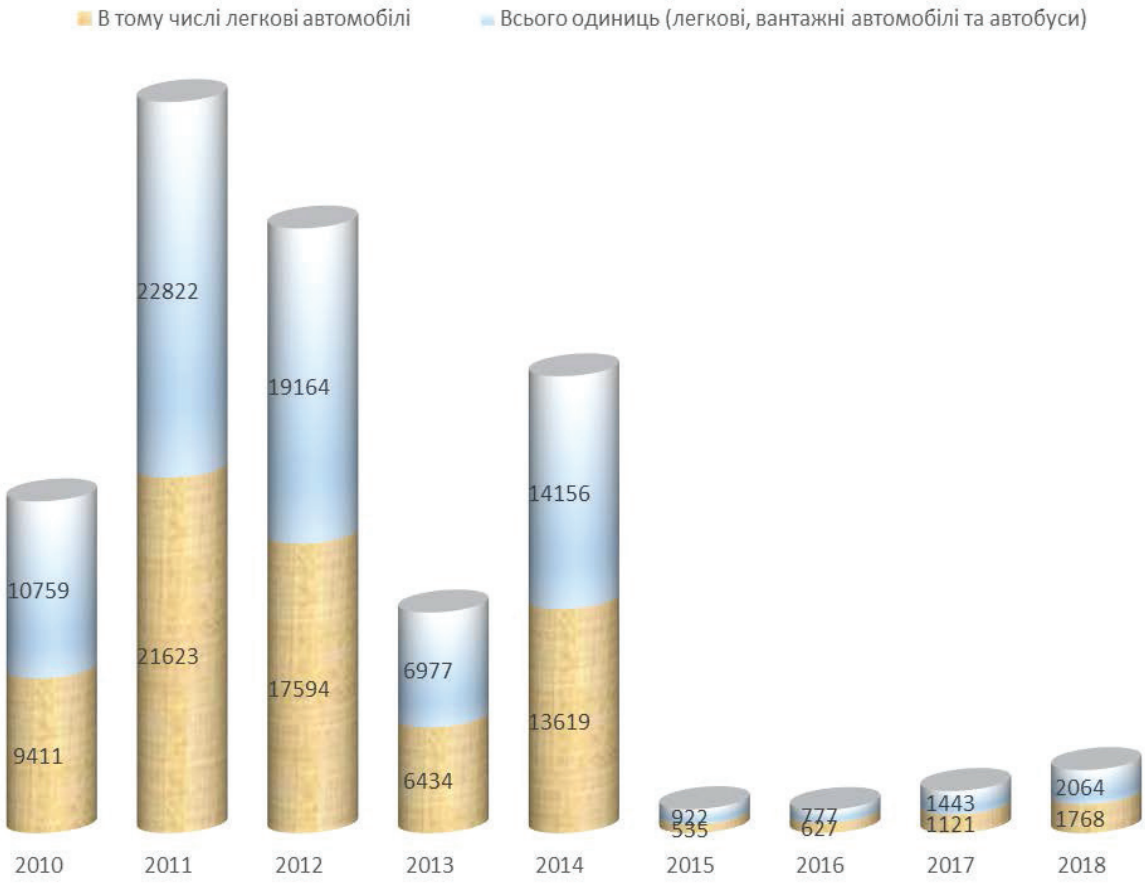

Рис. 1. Виробництво автомобільної техніки в 2010-2018 рр.

Джерело: [9]

українського автомобілебудування є ненасичений та зростаючий внутрішній ринок збуту, ефективна логістика та підготовлені фахівці.

Зазначимо, що в Україні за період січня-травня поточного року обсяг експортованого автотранспорту становив 613 штук, тобто в 3,2 рази менше, ніж у минулому році. Зниження експорту легкових авто дорівнює 88%, оскільки легкових автомобілів поставлено 155 штук на $2 млн. і 407 автомобілів комерційного та спеціального характеру поставлено за кордон, інакше кажучи, менше на 34%. Ці автомобілі були оцінені митницею в $21,9 млн. Утім, експорт автобусів становив 51 од. ($1,8 млн), що більше на 11%, аніж у минулому році. У період із січня по травень 2019 р., за даними Асоціації автовиробників України, дефіцит у зовнішній торгівлі авто становить $346,8 млн. [10].

На нашу думку, головними джерелами сильної конкурентоспроможності українського автомобілебудування є підвищення якості товарів до міжнародних стандартів та зменшення витрат. Щоб цього досягнути, потрібно: поліпшити технології, оновити обладнання, вдосконалити управління автомобілебудівним виробництвом до ефективного рівня, збільшити експортний потенціал і досягнути високого рівня локалізації виробництва [11].

Після аналізу дослідження автомобільної промисловості можна сміливо стверджувати, що вона різноманітна у послугах перевезення (що є перевагами для компаній), потребує оновлення для забезпечення належного обслуговування підприємств-замовників, а виробництво споживчого автомобільного транспорту має перспективу для подальшого розвитку.

Для розширення виробництва та збуту українським виробникам варто зосередитися на операційному та фінансовому аспекті, внеску нових інвестицій у технології, реалізації виробничого потенціалу на ринку.

Вирішення вищенаведених проблем дасть змогу Україні відкрити для себе нові ринки, стати конкурентоспроможною, пришвидшити економічне зростання та отримати ще низку переваг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Доведено, що саме автомобільна промисловість у промислово розвинених країнах суттєво впливає на економічний і соціальний розвиток суспільства, дає могутній імпульс розвитку інших видів діяльності, забезпечує стійке зростання зайнятості населення та підвищує товарообіг. Сьогодні для поліпшення ефективності автомобілебудування в Україні необхідно збільшити асортимент автотранспорту для підвищення попиту на внутрішніх і зовнішніх ринках, стати конкурентоспроможним. Проведений аналіз дає змогу зробити висновок, що в Україні практично немає національної автомобільної промисловості. Однак, наприклад, такі країни, як Південна Корея, Китай, Індія, дають поштовх для роздумів, що навіть за не найкращого початкового потенціалу досить реально стати одним зі світових лідерів із виробництва автомобілів. Щоб це здійснити, потрібно відкрити ринок для іноземного капіталу та зайнятися розробленням програми підтримки вітчизняних виробників.

Подальшого дослідження та методичного доопрацювання потребують питання оцінки ефективності експортної діяльності вітчизняних підприємств автомобільної промисловості та формування системи заходів щодо її підвищення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / за заг. ред. Б.М. Данилишина. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. 308 с.
2. Ткаченко І.О. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку автомобілебудування в Україні. 2014. URL : http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom6/65_Tkachenko.html (дата звернення: 12.09.2019).
3. Гливенко В.В. Аналіз ринку легкових автомобілів України. *Науковий вісник.* 2011. №3(11). С. 176-179. URL: http://ekona.org.ua/repository/view/335/(дата звернення: 14.09.2019).
4. Федоренко О.В. Значення цільових програм кредитування для українських підприємств-експортерів. *Проблеми формування нової економіки XXI століття* : праці III міжнарод. наук.-практ. конф., м. Київ, 23-24 грудня 2010 р. Київ, 2010. URL : http://www.confcontact.com/20101224/7_fedor.php (дата звернення: 12.09.2019).
5. Власюк В.В. Український експорт досяг історичного мінімуму в 2016 році. *Федерація роботодавців України*. 2017. URL : http://fru.ua/ua/mediacenter/blogs/vlasyuk/ukrainskyi-eksport-tovariv-dosiah-istorychnoho-minimumu-v-2016-rotsi-ukrpromzovnishekspertyza (дата звернення: 16.09.2019).
6. Резник М.Б. Украинский автопром: утраченные шансы и нереализованные надежды. *ZN.UA*. 2018. URL : https://zn.ua/promyshliennost/1-278301_.html (дата звернення: 17.09.2019).
7. Кривоконь О.Г. Сучасний стан та характеристика автомобілебудування як галузі промислового виробництва країни. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2011. № 56. С. 78-86. URL : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/17531/1/vestnik_HPI_2011_56_Krivokon_Suchasniy.pdf (дата звернення: 05.09.2019).
8. Юринець О.В., Марущак О.Я. Тенденції та перспективи розвитку автомобілебудівної галузі України у післякризовий період. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. № 754. С. 99-105. URL : http://ena.lp.edu.ua (дата звернення: 11.09.2019).
9. Автомобільна промисловість в Україні. *Z-Украина*. 2018. URL : http://zet .in.ua/statistika-2/avtomobilna-promislovist-v-ukraïni/(дата звернення: 08.09.2019).
10. Статистика автомобільного імпорту та експорту за 5 місяців. *Укравтопром*. 2019. URL : http://ukrautoprom.com.ua/statistika-avtomobilnogo-importa-i-eksporta-za-5-mesyacev (дата звернення: 17.09.2019).
11. Краузе О.І. Моніторинг ринку автомобілебудівної промисловості. *Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій* : монографія. 2017. С. 133-148. URL:http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21025/2/TRM_2017_Krauze_O_IMonitorynh_rynku_avtomobilebudivnoi_133-148.pdf (дата звернення: 08.09.2019).

REFERENCES:

1. Danilishin B.M. (2007) Mashinobuduvannya v Ukrayini : tendenciyi, problemi, perspektivi [Mechanical engineering in Ukraine: trends, problems, prospects]. Nizhin: Aspekt-Poligraf. (in Ukrainian).
2. Tkachenko I.O. (2014) Problemi ta perspektivi innovacijnogo rozvitku avtomobilebuduvannya v Ukrayini [Problems and prospects of innovative development of automobile industry in Ukraine]. Available at: http://confcontact.co m/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom6/65_Tkachenko.html (accessed: 12.09.2019).
3. Glivenko V.V. (2011) Analiz rinku legkovih avtomobiliv Ukrayini. [The analysis of the automobile industry in Ukraine]. *Naukovij visnik* [Scientific journal] (electronic journal), vol. 3, no 11, pp. 176-179. Available at: http://ekona.org.ua/repository/view/335/ (accessed: 14.09.2019).
4. Fedorenko O.V. (2010) Znachennya cilovih program kredituvannya dlya ukrayinskih pidpriyemstv-eksporteriv [The value of lending programs for Ukrainian exporters]. Proceedings of the *Problemi formuvannya novoyi ekonomiki XXI stolittya* (Ukraine, Kyiv, December 2324, 2010). Available at: http://www.confcontact.com/20101224/7_fedor.php (accessed: 12.09.2019).
5. Vlasyuk V.V. (2017) Ukrayinskij eksport dosyag istorichnogo minimumu v 2016 roci [Ukrainian exports reached a historic low in 2016]. *Federaciya robotodavciv Ukrayini* [Federation of Employers of Ukraine] (electronic journal). Available at: http://fru.ua/ua/mediacenter/blogs/vlasyuk/ukrainskyi-eksport-tovariv-dosiah-istorychnoho-minimumu-v-2016-rotsi-ukrpromzovnishekspertyza (accessed: 16.09.2019).
6. Reznik M.B. (2018) Ukrainskij avtoprom: utrachennye shansy i nerealizovannye nadezhdy [Ukrainian automotive industry: lost chances and unfulfilled hopes]. *ZN.UA* (electronic journal). Available at: https://zn.ua/promyshliennost/1-278301_.html (accessed: 17.09.2019).
7. Krivokon O.G. (2011) Cuchasnij stan ta harakteristika avtomobilebuduvannya yak galuzi promislovogo virobnictva krayini [The current state and characteristics of the automotive industry as an industry of the country's industrial production]. *Visnik Nacionalnogo tehnichnogo universitetu "Harkivskij politehnichnij institut"* (electronic journal), vol 56,pp.78-86. Available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/17531/1/vestnik_HPI_2011_56_Krivokon_Suchasniy.pdf (accessed: 05.09.2019).
8. Yurinec O.V., Marushak O.Ya. (2013) Tendenciyi ta perspektivi rozvitku avtomobilebudivnoyi galuzi Ukrayini u pislyakrizovij period [Trends and prospects for the development of the automotive industry of Ukraine in the post-crisis period]. *Visnik Nacionalnogo universitetu "Lvivska politehnika"* (electronic journal), vol. 754, pp. 99-105. Available at: http://ena.lp.edu.ua (accessed: 11.09.2019).
9. Z-Ukraina (2018) Avtomobilna promislovist v Ukrayini [Automotive industry in Ukraine]. Available at: http://zet.in.ua/statistika-2/avtomobilna-promislovist-v-ukrayini (accessed: 08.09.2019).
10. Ukravtoprom (2019) Statistika avtomobilnogo importu ta eksportu za 5 misyaciv [Automobile import and export statistics for 5months]. Available at: http://ukrautoprom.com.ua/statistika-avtomobilnogo-importa-i-eksporta-za-5-mesyacev (accessed: 17.09.2019).
11. Krauze O.I. (2017) Monitoring rinku avtomobilebudivnoyi promislovosti [Automotive industry market monitoring]. *Tendenciyi rozvitku marketingu v umovah ekonomichnih transformacij : monografiya* [Trends of marketing development in the conditions of economic transformations: a monograph] (electronic journal), pp. 133-148. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21025/2/TRM_2017_Krauze_O_IMonitorynh_rynku_avtomobilebudivnoi_133-148.pdf (accessed : 08.09.2019).

УДК 338.33
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-33

Яроміч С.А.
кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій
Одеського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Yaromich Svitlana
Candidate of Sciences (Economics), Professor,
Professor of the Department of Management of Organization
Odessa Regional Institute for Public Administration
of the National Academy for Public Administration office of the President of Ukraine

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОДУКТОМ, ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ І ПОРТФЕЛЕМ БРЕНДІВ

MANAGEMENT OF INNOVATIVE PRODUCT, PRODUCT RANGE AND PORTFOLIO OF BRANDS

АНОТАЦІЯ

У статі досліджено сутність інноваційного маркетингу, а також визначено основні напрями його використання. Надано визначення інноваційного маркетингу як виду управлінської діяльності, спрямованого на довготривале забезпечення конкурентними перевагами. Розглянуто різні аспекти маркетингу інновацій. Уточнено поняття «товарний асортимент» як динамічна номенклатура позицій продукції, яка користується потенційним попитом на ринку і забезпечує конкурентоздатність підприємства на довгу перспективу. Обґрунтовано, що на підприємствах виникає потреба впровадження менеджменту товарного асортименту, рішення про його зміну ґрунтується, перш за все, на цілому комплексі інноваційних підходів. Обґрунтування рішень стосовно оптимальних обсягів асортименту багато в чому залежать від роду діяльності компаній: виробництво, оптова торгівля, роздріб тощо.

Ключові слова: інноваційний маркетинг, маркетинг інновацій, інноваційна діяльність, інноваційне зростання, товарний асортимент.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность инновационного маркетинга, а также определены основные направления его использования. Дано определение инновационного маркетинга как вида управленческой деятельности, направленного на обеспечение предприятий конкурентными преимуществами. Рассмотрены различные аспекты маркетинга инноваций. Уточнено понятие «товарный ассортимент» как динамическая номенклатура позиций продукции, которая пользуется потенциальным спросом на рынке и обеспечивает конкурентоспособность предприятия на длительную перспективу. Обосновано, что на предприятиях возникает необходимость внедрения управления товарным ассортиментом, решение о его изменении основывается, прежде всего, на целом комплексе инновационных подходов. Обоснованное решение по оптимальным объемам ассортимента во многом зависит от рода деятельности компаний: производство, оптовая или розничная торговля и т. д.

Ключевые слова: инновационный маркетинг, маркетинг инноваций, инновационная деятельность, инновационный рост, товарный ассортимент.

ANNOTATION

The aim of the article is to summarize the basic scientific approaches to the theoretical foundations and research of innovative marketing practices. The theoretical and methodological basis of the study is the dialectical method of cognition, the main provisions of economic theory, scientific papers of domestic and foreign scientists on the nature and content of innovative marketing, its methods of formation and implementation in enterprises. The relevance of the study lies in the fact that the viability of the economy of any country is determined by the scale and quality of the accumulation of innovations, namely: new ideas, technologies, products, management systems that are the result of the development of science and innovation. The definition of innovative marketing as a type of management activity aimed at providing enterprises with competitive advantages is given. Consider various aspects of marketing innovation. The concept of «product range» as a dynamic nomenclature of product positions has been clarified, it is in potential demand in the market and ensures the competitiveness of the enterprise for the long term. It is proved that enterprises need to introduce product range management, the decision to change it is based, first of all, on a whole range of innovative approaches. A justified decision on the optimal range of assortment largely depends on the type of activity of companies: production, wholesale, retail, etc. It is determined that the solution to the problem of managing the product mix of an enterprise lies in three planes: marketing, logistics and production. It is proved that the main criterion in evaluating the decision to release new products or to reduce the existing assortment should be the study of financial results obtained in connection with such changes. The problems of changing the assortment are closely related to the position of the enterprise in relation to the formation of a brand development strategy. Now leading world manufacturers are increasingly resorting to a policy of diversification of brands. It is proved that the inclusion in the product range of a new product proposed by marketers should go through filters of logistic, financial rationality and production capabilities. It is emphasized that the assortment policy is derived from the specifics of the enterprise, from its goals, strategy and market place.

Key words: innovative marketing, marketing of the innovation, innovative activity, innovative growth, product range.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Усе, що нас оточує, пов'язане з неясністю і невизначеністю. Епоха, в якій ми живемо, – це епоха під назвою VUCA. Цей акронім, складений з англійських слів volatility, uncertainty, complexity і ambiguity, які переводяться як «нестабільність», «невизначеність», «складність» і «неоднозначність», обіцяє нам багато змін. VUCA – абревіатура, яка найкраще підходить для опису бізнесу в сучасних економічних умовах. Нові технології є

джерелом нескінченних технологічних революцій, які радикально змінюють тренди на ринку.

Усе частіше лідери знаходять себе у ситуації неоднозначності, коли потрібно відстежувати кілька протилежно спрямованих тенденцій, що одночасно розвиваються. В умовах турбулентної дійсності все складніше стає знаходити розумні рішення, ґрунтуючись на досвіді минулого або керуючись простою логікою і даними статистики.

Сьогодні серед дослідників відсутня єдина думка щодо того, як поєднуються категорії «маркетинг» та «інновації». Відсутнє й єдине визначення термінів «інноваційний маркетинг» та «маркетинг інновацій».

Аналіз досліджень і публікацій в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання інноваційного маркетингу розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і закордонних учених, зокрема О.А. Біловодської [1], М.Я. Матвіїва [5], В.С. Новикова [6], П.А. Петриченка [7] та ін.

Д. Аакер підтримується думки, що інноваційний маркетинг – це завоювання споживачів шляхом пропонування їм нової цінності, якої їм раніше не пропонували [1, с. 156]. В. Чен та А. Джон уважають, що маркетингові інновації – це інноваційні методи, прийоми та технології, що дають змогу підприємствам позиціонувати, просувати та реалізовувати товар на ринку [11, с. 121]. Існують різні точки зору науковців щодо трактування поняття «маркетинг інновацій», зокрема як:

– концепція ринкової діяльності підприємства чи філософія бізнесу, коли зміни сприймають як джерело доходу;

– аналітичний процес, якій розкриває ринкові можливості інноваційного розвитку;

– активний вплив на споживачів, якій пов'язаний із просуванням маркетингових інновацій на ринок;

– сучасна функція інноваційного менеджменту, яка спрямована на виявлення напрямів інноваційної діяльності, тощо.

Щодо інноваційного менеджменту, то його часто розглядають із двох позицій:

– як функцію маркетингу інновацій, яка спрямована на втілення досягнень науки і техніки в нові товари, здатні задовольнити потреби й запити споживачів;

– як інструментарій орієнтації підприємств на інноваційний розвиток» [7, с. 85].

Але, незважаючи на велику кількість досліджень у даному напрямі, проблема розвитку теоретичних і практичних підходів до визначення сутності та формування таких економічних категорії як стандарти інноваційної діяльності підприємств та індекси його оцінки у сучасних умовах залишається актуальною і зумовлює необхідність проведення поглиблених досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналізуючи різні підходи до цього питання, можна визначити, що необхідно надати більш конкретне визначення поняття інноваційного маркетингу, сформулювати принципи та чинники, що впливають на його діяльність.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є уточнення сутності інноваційного маркетингу на підприємствах на основі сучасних тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рівень інноваційної діяльності підприємств в Україні більшістю науковців визначається як кризовий. Головне занепокоєння викликають дані, що характеризують інноваційну діяльність у промисловості України, стан якої суттєво впливає розвиток практично всіх галузей економіки. За даними [5, с. 81], у 2012-2014 рр. частка промислових підприємств України, які впроваджували інновації, становила 14,6% (табл. 1). У 2015 р. частка підприємств-інноваторів збільшилася до 17,3%, що свідчить про незначне поліпшення ситуації.

Нові умови діяльності підприємств потребували нових підходів, понять, рішень. У контексті конкурентоспроможного розвитку підприємств таким поняттям, перш за все, стало введене Й. Шумпетером поняття «інновації», котре визначило чинники розвитку нової діяльності, зокрема: виведення на старий ринок нового товару; впровадження сучасної технології виробництва товарів; відкриття нового ринку, на якому ця галузь промисловості не була представлена; захоплення нового джерела сировини та напівфабрикатів; проведення певної реорганізації, забезпечення монопольного положення чи підрив монопольного положення іншого підприємства [9, с. 132-133].

На сучасному етапі розвитку країни практично немає недиверсифікованих підприємств. Певні підприємства обмежують свою діяльність виробництвом і збутом однієї групи товарів. Інші займаються виробництвом і продажем декількох груп товарів. Отже, на підприємствах виникає потреба впровадження менеджменту товарного асортименту (ТА).

Товарний асортимент розглядається як динамічна номенклатура продукції, яка користується потенційним попитом на ринку і забезпечує

Таблиця 1

Рівень упровадження інновацій на промислових підприємствах України в 2012-2014 рр.

Показник	Різновиді	Частка підприємств України,%
Технологічні інновації	продуктові	5,2
	процесні	7,2
Нетехнологічні інновації	організаційні	4,7
	маркетингові	6,4

стратегічну конкурентоздатність підприємства. Ефективне управління асортиментом розглядається науковцями як одне з найбільш складних завдань, які сьогодні стоять перед виробничими та торговими підприємствами,

Прийняття рішень щодо змін у товарному асортименті підприємства повинне бути обґрунтовано цілим комплексом маркетингових, фінансових і інноваційних заходів (рис. 1).

Слід зазначити, що клієнт воліє покупати у тих точках роздрібної торгівлі, де йому забезпечать різноманітний вибір необхідних товарів. Саме наявність широкого асортименту товару дає змогу споживачу здійснити свій вибір щодо певної товарної марки. Тому більшість маркетологів підприємств роздрібної торгівлі схиляється до максимального розширення асортименту.

Для визначення своєї асортиментної політики підприємства мають ураховувати певні специфічні особливості, що пов'язані із сегментацією і позиціонуванням товарів на ринку. Рішення фахівців щодо параметрів асортименту (його широти, глибини, висоти) багато в чому залежать від роду діяльності тих або інших підприємств: виробництво, оптова чи роздрібна торгівля тощо.

Потрібно відзначити, що узагальненої відповіді на питання, як управляти ТА, не існує, оскільки певне підприємство, враховуючи свою специфіку, вирішує цю проблему самостійно. Її рішення лежить в трьох площинах: маркетинговій, логістичній і виробничій. Щодо виробництва, то доцільно поглибити асортимент для використання відходів від основного виробництва. Для логістики доцільно поміняти дизайн упаковки, щоб привернути увагу покупців. З позиції маркетингу доцільно випустити інноваційну продукцію.

На практиці нерідко бувають ситуації, коли широкий асортимент товарів призводить до того, що покупцю складно зробити вибір.

За твердженням Ф. Котлера, «асортимент дуже вузький, якщо можна збільшити прибуток, поглибивши його новими виробами, і дуже широкий, якщо прибуток можна збільшити, скоротивши його» [3, с. 178]. Тому вибір асортиментної стратегії повинен ґрунтуватися на аналізі змін грошових потоків, які викликані зміною асортименту. Отже, головним критерієм під час оцінки рішення про випуск інноваційної продукції або про скорочення існуючого асортименту повинні бути фінансові результати, одержані у зв'язку з такими змінами.

Підприємства, що приймають рішення про скорочення асортименту, також можуть нести додаткові витрати, зокрема:

– на демонтаж, консервацію або експлуатаційну підтримку капітальних вкладень;

– витрати на НДР, рекламу і маркетинг, що пов'язані саме зі скорочуваними позиціями;

– втрата суміжних ринків або обмеження доступу до них;

– соціально-економічні наслідки, що пов'язані зі скороченням персоналу;

– негативний вплив на імідж підприємства.

За поширення ТА з позиції логістики необхідно оцінити можливі результати діяльності підприємства, які викликані інноваціями. Фахівці з логістики повинні обґрунтувати всі додаткові витрати, які виникнуть у зв'язку зі змінами номенклатури товарів, зокрема: витрати на потрібні виробничі, торговельні та складські приміщення, витрати на додатковий транспорт, навчання персоналу та прийом на роботу, збільшення витрат на облік, додаткові витрати на гармонізацію логістичного процесу тощо. Крім того, можна ініціювати збільшення ТА у разі простою транспорту або місць на полицях у торговельному залі.

Ризики роздрібних продавців, особливо фінансові, що пов'язані зі збільшенням ТА, можуть бути зведені до мінімуму шляхом упровадження нових умов співпраці з новими постачальниками. Наведемо найпоширеніші з них:

– знижка у ціні для інноваційних товарів, які пропонує роздрібний торговець;

– відстрочення платежу чи оплата за товар у міру його реалізації;

– продаж місця на полицях.

Зміна ТА може відбуватися в таких напрямах, як виробництво нових видів товарів, зміна упаковки, впровадження додаткових її функцій, зміна розміру та функцій упаковки, конфігурації вже відомого товару.

Доцільність розширення ТА може розглядається з погляду потреби у:

– певних НДР;

– необхідних фінансових, матеріальних, трудових ресурсах.

Ці чинники не тотожні, але взаємопов'язані, тому що результати НДР можуть бути успішно реалізовані і через місяць, і через п'ять років. При цьому невідомим залишається величина додаткового фінансування. Але, якщо йдеться тільки про зміну розміру розфасовки або сучасне оформлення упаковки, то розміри потрібних фінансових ресурсів визначаються достатньо точно.

Зміна асортименту пов'язана з позицією підприємства щодо формування стратегії певного бренду. Нині відомі світові виробники

		Тип змін стосовно асортименту	
		Доповнення	Вилучення
Напрям змін	Глибина асортименту	Поглиблення асортименту	Скорочення асортименту
	Ширина асортименту	Підтримка товарних марок	Звуження асортименту

Рис. 1. Матриця асортиментних позицій

і регіональні торговельні підприємства часто використовують політику диверсифікації брендів. Велике значення має розуміння маркетологами підприємства того, що ринкова вартість бренду і дотримання бездоганної якості продукції будується десятиліттями, а руйнується миттєво, іноді навіть у зв'язку з несуттєвими недоліками або відхиленнями від пропонованих властивостей.

Рішення щодо розширення асортименту на підприємстві ухвалюється за появи:

– попиту на нову інноваційну продукцію підприємства;

– інноваційної продукції у конкурентів.

Ці обставини можуть сприяти розширенню асортименту під новим брендом, який гарно зарекомендував себе у разі невдачі на ринку нових асортиментних позицій. Прийняття рішення щодо побудови нового бренду або збереження старого як потужного маркетингового інструменту залежить від необхідності оцінки стратегій сприйняття нових видів продукції на ринку, а також від ступеня втручання в діяльність підприємств державних структур і громадських організацій.

Слід визначити, що місце на полицях у рітейлі – найцінніший їхній актив. За обмеженого простору торговельних залів і практично необмежної кількості нових товарів, які претендують на місце на полицях, менеджери підприємств роздрібної торгівлі надають його постачальникам за платню, яка дає постачальникам «привілей» продажу товарів у певному магазині на загальних умовах.

Рішення щодо розширення чи звуження ТА повинно бути ретельно обґрунтовано з позиції його впливу на фінансові результати підприємства. Це необхідно робити у тому разі, якщо розширення асортименту товару ставить своєю метою маркетингові або рекламні цілі.

За зміни ТА підприємствами рухають різні мотиви. Так, за існуючої збудованої мережі точок продажів по регіонах, за організованого каналу імпорту, за налагодженої схеми роботи така ціль, як розумне розширення асортименту у вибраному товарному сегменті, не призводить до несподіваного збільшення змінних витрат.

Включення в ТА нового товару, який запропонований бренд-мейкерами, повинно проходити через перевірку логістичної, фінансової раціональності і виробничих можливостей. Коли один із підрозділів підприємства самостійно ініціює розширення асортименту, весь процес розроблення починає буксувати через труднощі, що виникають під час зміни всього асортименту товару.

Асортиментна політика підприємства є похідною від специфіки його діяльності, цілей, стратегії і частки на ринку. Вона визначається після дослідження конкретної ніші ринку, на охоплення якої націлено підприємство. Товарним асортиментом необхідно ретельно управляти, інакше він розростається в різні боки, що призводить до певних проблем. Планування визначається стратегією продажів, а стратегія продажів залежить від стратегії розвитку підприємства.

Закони більшості країн світу використовують правове визначення бренду, яке було сформульоване Американською асоціацією маркетингу: «Бренд – це ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація всього цього, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для відмінності товарів чи послуг від товарів або послуг конкурентів».

Д. Аакер підкреслює, що сильний бренд товару повинен мати зрозумілу ідентичність, тобто комплекс асоціацій, які розробник стратегії бренду прагне створити або підтримати, адже ідентичність бренду – це уявлення про те, яким підприємство прагне створити свій бренд [1, с. 60]. Також підприємство повинно розглядати свій бренд як товар, організацію, особистість, символ, сутнісні ознаки тощо. Розглянемо різні аспекти бренду (табл. 2).

Дослідження сутності поняття «портфель брендів» показало, що його слід розуміти з погляду наявності конкурентних переваг підприємства на ринку, які забезпечуються наявність у портфелі сучасних, конкурентоспроможних брендів.

Ж.-Н. Капферер запропонував шість моделей відносин між брендом і товаром або послугою (табл. 3) [4, с. 272]. Кожна модель передбачає конкретну роль бренду, його статус, а також його відносини з товарами, визначеними цим брендом.

Нині широкого поширення набуло поняття «архітектура брендів», що означає систему

Таблиця 2

Визначення аспектів бренду

Аспекти бренду	Визначення
Бренд як товар	- межі товару є стрижневим елементом ідентичності бренду;
	- властивості товару можуть забезпечити функціональні, а іноді й емоційні вигоди для покупців;
	- цінність збагачує концепцію залученням цінового аспекту
Бренд як організація	- асоціації з організацією можуть надати більше емоційних вигід та вигід від самовираження, заснованих на повазі, захопленні або симпатії;
Бренд як індивідуальність	- індивідуальність бренду є основою його взаємовідносин із покупцем; індивідуальність повідомляє про властивості товару, сприяє просуванню функціональних вигід; ставленню клієнтів до бренду
Бренд як символ	- сильний символ забезпечує єдність і структуру ідентичності й полегшує впізнавання «з підказкою» чи спонтанну згадуваність

Таблиця 3

Моделі відносин між брендом і товаром або послугою

Назва моделей	Стратегія бренду
товарний бренд (product brand)	присвоєння певного імені одному товару (чи товарній лінії), а також одне позиціонування
бренд товарної лінії (line brand);	розширення асортименту успішного бренду за збереження зв'язку з початковим товаром
асортиментний бренд (range brand)	випуск схожих за функціями товарів під однією назвою
зонтичний бренд (umbrella brand)	випуск різних груп товарів на окремі ринки під однією назвою
вихідний бренд (source brand);	ідентична стратегії зонтичного, але кожен товар має марочне ім'я
підтримуючий бренд (endorsing brand)	передає своє схвалення широкому різноманіттю товарів, які згруповані в рамках товарних брендів, брендів товарної лінії або асортиментних брендів

управління торговими марками підприємства, яка відображає маркетингову стратегію підприємства [11, с. 125].

Архітектура брендів структурує портфель підприємства шляхом визначення ролі кожного бренду, системи відносин між брендами і між різними моделями «продукт – ринок» [7, с. 85]. На практиці для характеристики портфеля брендів часто застосовують такі варіанти архітектури марок (брендів), які були запропоновані видатним американським експертом Д. Аакером:

– Branded House (будинок-бренд);
– House of Brands (будинок брендів) [1, с. 316].

Якщо підприємство прагне до охоплення різних цільових аудиторій, різних цінових сегментів, має можливість виробляти незв'язані між собою товари, то слід запропонувати стратегію House of Brands, яка складається з окремих незалежних брендів. Якщо підприємство вже має сильний корпоративний бренд і планує перенести його силу на інші товари, то воно може віддати перевагу стратегії Branded House. Використовуючи ту чи іншу стратегію брендів, підприємство може зіткнутися з такими труднощами, як:

– «канібалізм» брендів;
– погіршення репутації бренду;
– розмивання сприйняття бренду;
– втрата брендом своїх позицій;
– фінансові втрати.

«Канібалізм» брендів, погіршення репутації тощо можуть призвести до втрати брендом своїх позицій, частки на ринку, що суттєво знизить доходи підприємства. Для того щоб уникнути подібних ситуацій, потрібно проводити аналіз брендів, які знаходяться у портфелі підприємства, та їхніх цільових сегментів на основі маркетингових досліджень, тому що саме споживачі вирішують успіх продукту. Необхідно постійно шукати інноваційні стратегії та рішення, які дадуть змогу досягти конкурентної переваги та зростання вартості портфеля брендів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, упровадження інновацій за зміни товарного асортименту, створення нового бренду – один із варіантів стратегії вдосконалення портфелю брендів та оптимізації його структури. Для того щоб удосконалити товарний асортимент та портфель брендів підприємства, необхідно визначити, наскільки ефективні для нього існуючі марки й як вони пов'язані з перспективами розвитку бізнесу, як організований портфель брендів і якій стратегії дотримуватися; проаналізувати, наскільки архітектура портфеля брендів відповідає очікуванням споживачів і як вони сприймають її; необхідно постійно шукати інноваційні стратегії та рішення, які дадуть змогу домогтися конкурентної переваги та зростання вартості портфеля брендів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д.А. Стратегия управления портфелем брендов. Москва : ЭКСМО, 2008. 320 с.
2. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент. Київ : Знання, 2010. 332 с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15. Назва з екрана.
4. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент ; 12-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2010. 348 с.
5. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / пер. с англ. Е.В. Виноградовой ; под. общ. ред. В.Н. Домнина. Москва : Вершина, 2007. 448 с.
6. Матвіїв М.Я. Інноваційний маркетинг підприємств : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. С. 71-85.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме. Москва : Академия, 2007. 208 с.
8. Петриченко П.А. Генезис маркетингу взаємин: теорії, школи та моделі. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 1(33). С. 82-89.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, Социализм, Демократия. Москва : Эксмо, 2007. 248 с.
10. Яроміч С.А., Петриченко П.А. Маркет-менеджмент : навчальний посібник. Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2017. 132 с.
11. Chen Y. Marketing Innovation. *Journal of Economics & Management Strategy*. 2006. Vol. 15. Issue 1. P. 101-123.

REFERENCES:

1. Aaker Djevid A. (2008) Strategija upravlenija portfelem brendov.[Brand Portfolio Management Strategy] Moskva : JEKSMO, 320 p. (in Russian).
2. Bilovods'ka O.A. (2010) Marketingovij menedzhment. [Marketing Management]Kiïv : Znannja. 332 p. (in Ukrainian).
3. Zakon Ukraïni «Pro innovacijnu dijal'nist'» [About innovative activity] vid 4 lipnja 2002 r. №40-IV [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15. Nazva z ekrana. (in Ukrainian).

4. Kotler F., Keller K. L. (2010) Marketing menedzhment. [Marketing Management] 12-e izd. – Sankt Peterburg : Piter, (Serija «Klassicheskij zarubezhnyj uchebnik»). 348 p. (in Russian).
5. Kapferer Zhan-Nojel' (2007) Brend navsegda: sozdanie, razvitie, podderzhka cennosti brenda [Brand forever: creation, development, support of brand value] / per. s angl. E.V. Vinogradovoj; pod. obshh. red. V.N. Domnina. Moskva : Vershina. 448 p. (in Russian).
6. Matviïv M.Ja. (2014) Innovacijnij marketing pidpriємstv [Innovative marketing of enterprises] : monografija. Ternopil' : TNEU. pp. 71-85. (in Ukrainian).
7. Novikov V.S. (2007) Innovacii v turizme.[Innovation in Tourism] Moskva : IC «Akademija». 208 p. (in Russian).
8. Petrichenko, P.A. (2014) Genezis marketingu vzaєmin: teoriї, shkoli ta modeli. [The Genesis of Relationship Marketing: Theories, Schools, and Models] «Nauka j ekonomika». Naukovo-teoretichnij zhurnal Hmel'nic'kogo ekonomichnogo universitetu, Vipusk 1 (33). pp. 82-89. (in Ukrainian).
9. Shumpeter J. (2007) Teorija Ekonomichnogo Rozvitku. Kapitalizm, Socializm, Demokratija. [Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism, Democracy] Moskva : Jeksmo. 248 p. (in Russian).
10. Jaromich S.A., Petrichenko P.A. (2017) Market-menedzhment : navch. posib. dlja stud. dennoї t'a zaochnoї form navch. u galuzi znan' 07 «Upravlinnja ta administruvannja» za special'nistju: 073 «Menedzhment» (drugij (magisters'kij) riven'). Odesa : ORIDU NADU. 132 p. (in Ukrainian).
11. Chen Y. (2006) Marketing Innovation // Journal of Economics & Management Strategy. Vol. 15. Issue 1. pp. 101-123. (in English).

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.9.01
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-34

Завгородній А.В.
кандидат фізико-математичних наук,
завідувач кафедри економіки та інформаційних технологій
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку
людини вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Zavhorodnii Andrii
Mykolayiv Interregional Institute for the Development of Human Rights
of the Higher Educational Institution
"Open International University of Human Development "Ukraine"

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE AND ATTRACTION OF FOREIGN CAPITAL OF AGRICULTURAL COMPLEX OF THE BLACK SEA REGION

АНОТАЦІЯ

У роботі досліджується проблема розвитку зовнішньої торгівлі та залучення іноземного капіталу агропромислового комплексу Причорноморського регіону. Проведено аналіз стану формування та тенденції реалізації експортного потенціалу підприємств агропромислового комплексу Причорноморського регіону, що дає змогу визначити основні проблеми та перешкоди у його подальшому розвиткові. Серед основних проблем виділено: надмірну сировинну спрямованість та низьку частку продукції АПК з високою доданою вартістю в структурі вітчизняного аграрного експорту, недостатню ефективність інтеграції АПК України в окремі продовольчі сегменти світового аграрного ринку, невідповідність діючих вітчизняних стандартів гарантування якості та безпеки продовольства наявним міжнародним вимогам, відсутність системної політики формування позитивного іміджу та промоції продукції вітчизняного АПК на зовнішніх ринках. нерозвиненість страхових та кредитних інститутів забезпечення розвитку експортної діяльності, складність у вирішенні господарських спорів в українських судах та відсутність практики у відстоюванні інтересів у закордонних судових органах та ін.

Ключові слова: економічна ситуація, ефективність, інвестиції, розвиток, товари, торгівля, послуги, Причорноморський регіон, співробітництво.

АННОТАЦИЯ

В работе исследуется проблема развития внешней торговли и привлечения иностранного капитала агропромышленного комплекса Причерноморского региона. Проведенный анализ состояния формирования и тенденции реализации экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса Причерноморского региона позволяет определить основные проблемы и препятствия в его дальнейшем развитии. Среди основных проблем выделены: чрезмерная сырьевая направленность и низкая доля продукции АПК с высокой добавленной стоимостью в структуре отечественного аграрного экспорта, недостаточная эффективность интеграции АПК Украины в отдельные продовольственные сегменты мирового аграрного рынка, несоответствие действующих отечественных стандартов обеспечения качества и безопасности продовольствия существующим международным требованиям, отсутствие системной политики формирования положительного имиджа и продвижения продукции отечественного АПК на внешних рынках; неразвитость страховых и кредитных институтов обеспечения развития экспортной деятельности, сложность в решении хозяйственных споров в украинских судах и отсутствие практики в отстаивании интересов в иностранных судебных органах и др.

Ключевые слова: экономическая ситуация, эффективность, инвестиции, развитие, товары, торговля, услуги, Причерноморский регион, сотрудничество.

ANNOTATION

The problems of foreign trade development and attraction of foreign capital of the Black Sea region agroindustrial complex are investigated. An analysis of the state of formation and tendencies of realization of export potential of the enterprises of the agroindustrial complex of the Black Sea region is carried out. The main problems are: excessive raw materials orientation and low share of agricultural products with high added value in the structure of domestic agricultural exports, insufficient efficiency of integration of agroindustrial complex of Ukraine into separate food segments of the world agrarian market, inconsistency of existing domestic standards of guaranteeing quality and food safety with existing international requirements, lack of a systematic policy of forming a positive image and promotion of products of domestic agroindustrial complex in foreign markets. underdevelopment of insurance and credit institutions to ensure the development of export activities, the complexity of resolving economic disputes in Ukrainian courts and the lack of practice in defending interests in foreign judicial authorities, etc. The analysis of the state of formation and tendencies of realization of export potential of the enterprises of the agro-industrial complex of the Black Sea region allow to identify the main problems and obstacles in its further development: low level of competitiveness of production of many enterprises-producers in agricultural industries and industrial production of food; low financial capacity of the majority of enterprises for implementation of projects in the sphere of foreign economic activity; lack of

experience of agricultural enterprises in carrying out export-import operations, customs clearance, conclusion of foreign trade contracts; misunderstanding of the management personnel of enterprises that may become participants in foreign trade operations, the importance of certification and standardization of products produced by them; constant increase in the cost of export activities, problems with reimbursement of value added tax, which causes losses of direct agricultural producers; the existence of discrimination, bans on other agri-food products from other countries (from the Russian Federation it is a hybrid war with Ukraine and a ban on the import of almost all production into the territory of Russia and obstruction of exports through Russia to Asia, and from the European Union – quotas on import of grain products and other tariff quotas for food); loss of confidence on the part of foreign operators regarding the reliability of domestic agri-food supply, which is caused by inconsistent and often unjustified steps by state authorities to set export restrictions; underdevelopment of insurance and credit institutions to ensure the development of export activities; complexity in resolving economic disputes in Ukrainian courts and lack of practice in defending interests in foreign judicial bodies.

Key words: economic situation, efficiency, investments, development, goods, trade, services, Black Sea region, cooperation.

Вступ. Позбутися диспропорцій в економіці та посилити керованість економічними процесами на рівні окремих регіонів можна лише за допомогою глибоких і обґрунтованих структурних перетворень із залученням відповідних інвестиційних коштів, зокрема значних зовнішніх фінансових ресурсів. На сучасному етапі розвитку національної економіки, окремих регіонів теоретичне осмислення вітчизняними вченими проблеми залучення іноземного капіталу в його різних формах, розроблення ефективних механізмів залучення на підприємства, особливо у формі прямих іноземних інвестицій, є актуальним і принципово важливим.

Використання іноземних інвестицій для розвитку економіки окремих регіонів забезпечує більш швидке її входження до світової господарської системи. Стан вирішення проблеми інвестування є критерієм зрілості ринкових реформ, довіри світового співтовариства до політичного курсу держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти залучення коштів від іноземних інвесторів на вітчизняні підприємства розглядається в наукових працях П.І. Гайдуцького, Н.Я. Голомші, І.В. Гончаренко, В.П. Далика, С.М. Кваші, С.П. Кулицького, І.Й. Круп'як, О.О. Маслака, Т.М. Мельника, В.М. Нелепи, Н.В. Непрядкіної, І.О. Стеблянко, Т.А. Тищука, М.В. Чирака та ін. Натомість більшість дослідників не аналізують регіональні аспекти цієї проблеми.

Постановка завдання. Головна мета дослідження – визначення проблем розвитку зовнішньої торгівлі та залучення іноземного капіталу агропромислового комплексу Причорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК району є чимало проблем. Ці проблеми в принципі притаманні зовнішньоекономічній активності більшості підприємств АПК, тому розглянемо їх більш широко та детально.

Проблемою номер один називають надмірну сировинну спрямованість та низьку частка продукції АПК з високою доданою вартістю в структурі вітчизняного аграрного експорту. Товарна структура експорту підприємств вітчизняного АПК є переважно сировинно спрямованою, яку можна охарактеризувати галузевим дисбалансом у співвідношенні рослинницької й тваринницької продукції. Наприклад, у розрізі товарних груп на протязі перших дев'яти місяців 2018 р. було експортовано живих тварин та продуктів тваринного походження на суму 0,8 млрд. дол. США (що становить 6,9% у загальній структурі експорту продукції АПК), продуктів рослинного походження – 6,6 млрд. дол. США (51,5%), жирів та олії тваринного або рослинного походження – 3,2 млрд. дол. США (25,0%), готових продуктів харчування – 2,1 млрд. дол. США (16,3%) (рис. 1) [2].

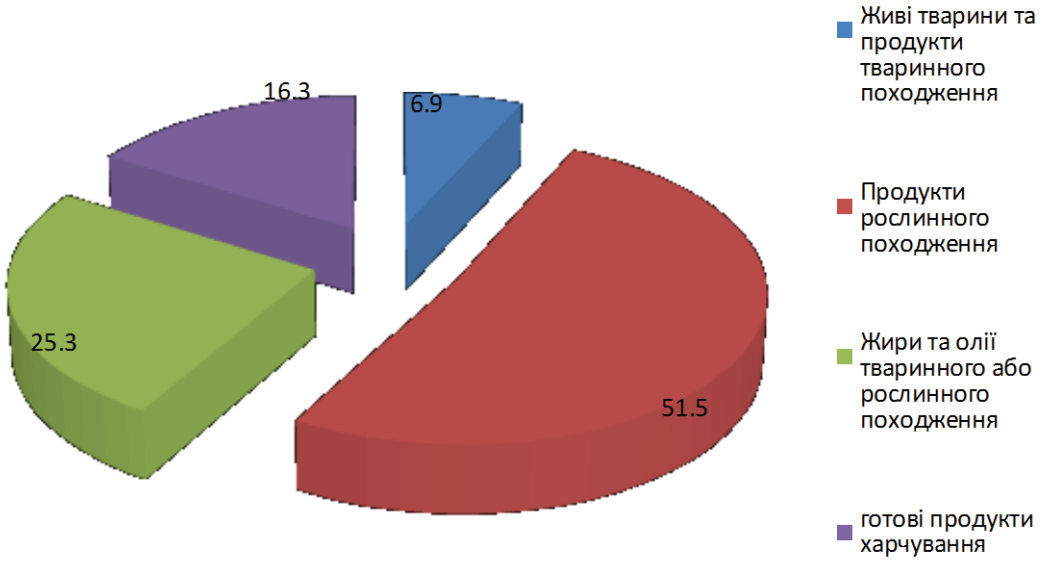

Рис. 1. Структура експорту продукції АПК за перші 9 місяців 2018 року, %

З січня по вересень 2018 р. перші позиції у структурі вітчизняного аграрного експорту були за такими видами аграрної продукції, як соняшникова олія – 2,9 млрд. дол. США, або 22,5%, кукурудза – 2,3 млрд. дол. США, або 17,7%, та пшениця – 2,0 млрд. дол. США, або 15,5%. Тобто три види займали в сумі 55,7% аграрного експорту. При цьому дуже низькими в експорті є частки видів аграрної продукції із високою доданою вартістю (наприклад, тютюнові вироби становлять тільки 1,7%, цукор – 1,2%, шоколад та подібні продукти із вмістом какао – 0,9%, хлібобулочні вироби – 0,9%, масло вершкове – лише 0,8%, кондитерські вироби – 0,8%, маргарин – 0,6%) [2].

Наслідком низької частки продукції із високою доданою вартістю в структурі експорту підприємств АПК є значно менші обсяги валютних надходжень, що в свою чергу стримує темпи приросту ВВП України, зменшує обсяги податкових відрахувань до бюджетів усіх рівнів, стримує процеси інноваційної й технікотехнологічної модернізації в аграрній сфері зокрема. Експортний дисбаланс зумовлює орієнтацію суб'єктів господарювання в АПК на виробництво сировинної продукції рослинництва, генерує такі дестабілізуючі впливи, як перешкоджання формуванню раціонального природокористування в аграрній сфері, зменшення обсягів використання органічних добрив, порушення в технології виробництва рослинницької сільськогосподарської продукції, недотримання режиму науково обґрунтованих сівозмін, зменшення вмісту гумусу в ґрунті та в кінцевому підсумку значне виснаження наявного природно-ресурсного потенціалу вітчизняних сільських територій.

Другою за значущістю проблемою вважається недостатня ефективність інтеграції АПК України в окремі продовольчі сегменти світового аграрного ринку. Незважаючи на тривающу стратегічну переорієнтацію експортних пріоритетів вітчизняного АПК з ринків країн СНД (особливо Російської Федерації), все ще є не досить ефективною інтеграція у окремі продовольчі сегменти світового аграрного ринку. Незважаючи на імплементацію в 2015 р. економічної частини «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським з Союзом», зростання експортних потужностей вітчизняних підприємств АПК на ринок ЄС є ще недостатніми. Наприклад, за 9 місяців 2018 р. вітчизняний аграрний експорт до країн-членів ЄС становив 4,12 млрд. дол. США (за відповідний період 2017 р. – 4,2 млрд. дол. США). Українські підприємства-експортери аграрної продукції до Європейського Союзу, в основному продають продукцію до 5-7 країн, серед яких можна назвати Нідерланди, Польщу, Італію, Німеччину та Іспанію.

Суттєво перешкоджають зростанню обсягів експорту вітчизняної аграрної продукції на ринки країн-членів ЄС діючі умови митно-тарифного регулювання. Обмеженими та недостатніми, дивлячись на природно-ресурсний потенціал та потужності підприємств АПК України, є експортні квоти безмитного ввезення, які прописані в «Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом». Так, вже у січні 2018 р. було використано безмитні експортні квоти на пшеницю (1035 тис. т), кукурудзу (1125 тис. т), мед (57 тис. т), виноградний та яблучний сік (14 тис. т). А станом на вересень 2018 р. майже повністю були використані обсяги безмитних тарифних квот до ЄС на оброблений крохмаль (99,4%), український крохмаль (85%), яйця та альбуміни (53,7%), м'ясо птиці (75%), часник (61,2%). Разом з тим недостатньо ефективно були використані безмитні експортні квоти на цукрові сиропи (2 тис. т), гриби (0,5 тис. т), оброблену продукцію з масла (0,25 тис. т) [2].

Незважаючи на значні частки в структурі експортних поставок аграрної продукції до ринків країн Азії та Африки (у січні-вересні 2018 р.– 43,6% і 13,3% відповідно), в цілому її обсяги є недостатніми (5,0 млрд. дол. США і 1,4 млрд. дол. США відповідно), особливо з огляду на потенціал українського АПК, ємність, потреби та наявність платоспроможного попиту на ринках країн цих регіонів. Подібна ситуація не тільки стає на перешкоді підвищенню результативності функціонування вітчизняного АПК, але й погіршує стан диверсифікації експортних ризиків аграрної сфери.

Наступна проблема – невідповідність діючих вітчизняних стандартів гарантування якості та безпеки продовольства існуючим міжнародним вимогам. Розбіжності в підходах до забезпечення безпеки та якості продовольства в національних стандартах із міжнародними вимогами, які існують на даний момент, істотно ускладнюють доступ до виходу на світові ринки для вітчизняної аграрної продукції. Це збільшує ризики формування іміджевих втрат для продукції вітчизняного АПК, занепаду його окремих галузей та збільшення сировинної спеціалізації експорту. Процедура стандартизації та сертифікації продовольства в Україні є дуже забюрократизованою, це підвищує інертність господарювання та приводить до збільшення трансакційних витрат виробників сільськогосподарської продукції. Інертним також є процес впровадження в Україні базової компоненти системи менеджменту безпеки харчової продукції НАССР, що зумовлено нерозвиненістю належної інфраструктури, відсутністю програмних передумов її імплементації, незадовільними санітарно-гігієнічними умовами виробництва сільськогосподарської продукції, несформованістю мотиваційно-психологічних стимулів до переходу на засади передових світових практик (зокрема країн-членів ЄС) гарантування якості та безпеки продовольства, суттєвою нестачею спеціалізованих лабораторій та обладнання, критичною розбіжністю у стандартах технологічних процесів виробництва сільськогосподарської продукції. Впровадження

в Україні НАССР ускладнюється також в умовах несформованості системи інформаційно-консультаційної підтримки вітчизняних виробників на шляху переходу до передових міжнародних стандартів безпеки продуктів харчування[3].

Лібералізація торгівлі України з ЄС загострює проблему невідповідності вітчизняних стандартів гарантування якості та безпеки продовольства, насамперед, в таких аспектах як: організація контролю за кормовою базою в тваринництві; моніторинг сировини та компонентів, що використовуються для виробництва продуктів харчування; забезпечення перевірки стану гігієни виробничих і складських приміщень, засобів праці, техніки, обладнання тощо; формування системи контролю за вмістом гранично-допустимих норм шкідливих речовин у продовольстві; формування механізмів моніторингу здоров'я сільськогосподарських тварин; організація контролю за вмістом ГМО в продуктах харчування; дотримання стандартів пакування та маркування продовольства.

Четверта проблема – відсутність системної політики формування позитивного іміджу та промоції продукції вітчизняного АПК на зовнішніх ринках.

Розбалансованими та неузгодженими є заходи щодо просування аграрної продукції АПК України на світових ринках, що характеризуються відсутністю системності та комплексно-послідовного характеру в умовах наростаючої глобалізації, лібералізації аграрних ринків і загострення проблеми світового дефіциту продовольства. Це не лише перешкоджає формуванню позитивного іміджу та промоції продукції вітчизняного АПК на зовнішніх ринках, але й ускладнює ведення конкурентної боротьби з відомими світовими брендами; посилює прояви торговельних обмежень і поширення практики введення тимчасових ембарго на вітчизняний аграрний експорт з боку країн-партнерів на окремі види аграрної продукції, зумовлених як об'єктивними причинами (сумнівна якість продовольства, періодичні спалахи епідемій та захворювань, неузгодженість міждержавних норм гарантування якості та безпеки аграрної продукції тощо), так і впливами суб'єктивного характеру (реалізація політики протекціонізму з боку країни-імпортера, використання інструментів та важелів економічного тиску, посилення проявів ринкових провокацій та загроз гібридного характеру).

Ситуація загострюється в умовах посилення проявів порушень діючих стандартів й регламентів виробничо-технологічних процесів в АПК, а також поширення фактів підробки та фальсифікації аграрної продукції. Так, за даними Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, протягом січня-вересня 2018 р. було проведено 12639 моніторингових досліджень традиційних молочних продуктів з метою виявлення випадків фальсифікації продукції, за результатами яких виявлено 513 випадків порушень чинного законодавства в сфері гарантування якості та безпеки продовольства.

Суттєвих іміджевих втрат Україні як надійному експортеру продовольства на світовому ринку, особливо продукції тваринництва, завдають періодичні спалахи захворювання та поширення епідемії поголів'я свиней на африканську чуму (АЧС). Такі країни, як Білорусь, Вірменія та Молдова, вже вводили обмеження на імпорт птиці та м'яса тварин з України у зв'язку з поширенням АЧС. За січень-серпень 2018 р. Україна експортувала 1,3 тис. т свинини, що на 3 тис. т менше, ніж за аналогічний період 2017 р. Поставки української свинини переважно здійснювалися до Гонконгу, В'єтнаму і Грузії. За підрахунками експертів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, сукупні збитки галузі тваринництва у зв'язку зі спалахами захворювання на АЧС оцінюються у понад 1,1 млрд. грн [5].

Нерозвиненість мережі об'єктів аграрної логістики для підтримки експортної діяльності суб'єктів господарювання АПК. Критично незадовільний стан логістично-інфраструктурного забезпечення АПК перешкоджає його інтеграції до системи торговельно-економічних відносин в аграрній сфері. Це посилює деструктивні впливи на процес нарощування експортних потужностей вітчизняного АПК, що виявляються в ускладненому доступі до зовнішнього збутового ринку насамперед дрібних товаровиробників, формуванні непрозорих механізмів експорту аграрної продукції, розвитку зайвих ланок посередницьких структур у транскордонному збутовому ланцюзі, загострені ризиків погіршення якісних властивостей продукції та її псування, підвищенні частки трансакційних витрат суб'єктів господарювання, активізації цінових спекуляцій на ринку, появі труднощів моніторингу якості та безпеки споживчих властивостей продовольства.

Обмеженими є складські потужності суб'єктів господарювання АПК, що посилює ризики передчасного псування аграрної продукції, ускладнює гарантування ергономічних умов її зберігання та спонукає до передчасного збуту продовольства торговельним посередникам на початкових періодах маркетингового року за ціною, яка є менш рентабельною. Так, у 2018 р. в Україні було 1150 елеваторів різного класу, призначених для зберігання та первинної обробки понад 36 млн. т зерна й насіння олійних культур. Поряд з цим, лише 898 елеваторів (78,1% від загальної потужності) були підключені до Основного реєстру і мали право видавати складські документи на зерно. За прогнозами аналітиків компанії «АПК-Інформ», у 2020 р. потреба в елеваторах перевищить 70 млн. т, а у 2025 р. складе близько 90 млн. т. Таким чином, вітчизняний АПК знаходиться на межі тотального дефіциту елеваторних потужностей. Загрозливою є надмірна концентрація

елеваторних потужностей у володінні 10 найбільших агрохолдингових структур («Кернел Груп», «UkrLandFarming», «Нібулон» тощо), які сумарно володіють потужностями у 13,4 млн. т (37,2%). За оцінками експертів, найбільшим дефіцит елеваторних потужностей є в Харківській області – 2,5 млн. т, Чернігівській – 2,4 млн. т, Вінницькій – 2,3 млн. т, Сумській – 2,1 млн. т, Дніпропетровській – 2 млн. т.

Вкрай низькою розвиненістю та занедбаністю характеризується наявна мережа автомобільних доріг в Україні. Так, станом на 01 січня 2018 р. у розрахунку на 1 тис. км^2 припадало 277 км автомобільних доріг з твердим покриттям, що суттєво менше, ніж у країнах ЄС. Наприклад, у Республіці Польща цей показник становить 1320 км, Франції – 1920 км, Австрії – 1370 км, Німеччині – 1800 км.

Недостатнім є рівень залучення в експортноорієнтовані логістично-збутові процеси АПК об'єктів залізничної та водної транспортної інфраструктури. В Україні практично нерозвиненим є річкове вантажне судноплавство. Тоді як ефективність функціонування портово-морської інфраструктури обмежується високим рівнем корупційного навантаження, застарілим обладнанням для митного оформлення та контролю вантажів, низьким рівнем пропускної спроможності продукції, надмірно високими ставками портових зборів. Проблемним аспектом є недостатня розвиненість під'їзної дорожньої та залізничної інфраструктури до морських портів, що формує додаткове навантаження вантажопотоку на об'єкти прилеглої соціально-економічної інфраструктури. Організація ефективного використання потужностей портово-морської інфраструктури ускладнюється в умовах анексії Російською Федерацією Автономної Республіки Крим, що активізує прояви несанкціонованого затримання вантажних суден в Азовському морі. Це, своєю чергою, підвищує торговельно-економічні ризики експортерів аграрної продукції та знижує їхню зацікавленість з приводу використання потужностей портово-морської інфраструктури, насамперед, Бердянського та Маріупольського портів в Азовському морі. Ситуація загострилася внаслідок несанкціонованої побудови Кримського мосту. Так, за оцінками експертів Міністерства інфраструктури України, щорічні збитки від цього мосту для економіки України становлять близько 500 млн. грн/рік [4].

Нерозвиненість горизонтально-вертикальних кооперативних відносин між виробниками аграрної продукції. Недостатньо задіяним резервом нарощення експортних потужностей вітчизняного АПК є створення кооперативних горизонтально-вертикальних систем із замкненим циклом виробництва та реалізації аграрної продукції. Це не лише поглиблює дефіцит ресурсної та матеріально-технічної бази суб'єктів АПК, стримує зростання масштабів їхньої господарської діяльності, перешкоджає формуванню аграрних кластерів, але й обмежує ресурсні потужності виходу сільськогосподарських виробників на зовнішні аграрні ринки. Нерозвиненість кооперації блокує синергетичний ефект щодо нарощення експортних потужностей суб'єктів АПК у таких аспектах як мобілізація ресурсного забезпечення виробничо-збутових процесів, консолідація ресурсних потужностей щодо отримання експортної ліцензії, подолання бюрократичних перепон митного оформлення і переміщення продукції через державний кордон, покращення доступу виходу дрібних і середніх виробників аграрної продукції на зовнішні ринки. Актуалізація ролі кооперативного руху посилюється в умовах необхідності трансформації окремих особистих селянських господарств у товарні форми господарювання, згідно приведення у відповідність вітчизняних умов прийому та заготівлі сільськогосподарської сировини до вимог імплементації економічної частини «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом».

Тепер перейдемо до конкретних проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК Причорноморського району. Дуже великою є частка в обробній промисловості регіону харчопрому (49,8%) чи машинобудування (14,4%) порівняно із середньоукраїнськими показниками є результатом не їх кращого розвитку, а значно менших обсягів виробництва в обробній промисловості Причорномор'я загалом.

Недостатньо використовується й потенціал розвитку експортоорієнтованого тваринництва (окрім виробництва яєць) на основі великої кількості дешевих кормів місцевого виробництва. Адже на м'ясо птиці є великий попит у розташованих поряд країнах Арабського світу, а свинина українського виробництва за нинішніх цін може успішно збуватися великим імпортерам у Східній Азії. Основними перепонами, що перешкоджають широкомасштабному залученню іноземних інвестицій для розвитку АПК регіону, наприклад, є:

– нестабільність законодавства в державі, надмірний податковий тиск, неготовність більшості українських партнерів дотримуватися договірних зобов'язань;

– відсутність в аграрних формуваннях та інших підприємствах інвестиційних проектів, що відповідають міжнародним стандартам;

– негативний інвестиційний імідж країни в цілому та низький рівень капіталізації прибутків підприємств;

– низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів та відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків;

– відсутність ефективного державного регулювання у використанні державного інвестиційного ресурсу та нецільове використання амортизаційних фондів;

– відсутність підготовленого менеджменту для роботи у сфері інвестиційної діяльності та відсутність розвиненої фінансово-інвестиційної інфраструктури.

Господарський механізм АПК є системою форм, методів і важелів, які держава, галузеві й територіальні органи управління, підприємства використовують з метою підвищення ефективності функціонування агропродовольчої сфери. Його складовою частиною є економічний механізм, а елементами останнього – лише економічні стимули і важелі.

Механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК – складова господарського механізму галузі. Критерієм ефективності процесу його вдосконалення є підвищення ефективності функціонування АПК.

Сьогодні у цій сфері спостерігаються негативні тенденції. По-перше, вкрай вузькою є номенклатура продукції АПК району, яка реалізується на зовнішніх ринках. Левову частку займають зерно, ріпак, тверді сири, живі тварини та окремі види м'яса, насамперед курятина. Така структура експорту надзвичайно вразлива у зв'язку з нестабільністю цін на сільськогосподарську сировину на світовому агропродовольчому ринку. Однією зі стратегічних цілей вдосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК повинно стати розширення номенклатури експорту, насамперед за рахунок значного збільшення обсягів реалізації овочів, фруктів і ягід, продукції тваринного походження на зовнішніх ринках.

По-друге, вдосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК повинно спрямовуватися на залучення до цієї сфери поряд із великими малих і середніх за розмірами сільськогосподарських і переробних підприємств. Сьогодні основними суб'єктами ЗЕД є лише крупні агрохолдинги, які зуміли інтегрувати виробництво та переробку сільськогосподарської продукції. По-третє, слід активніше використовувати переваги прикордонних областей в організації експортоорієнтованих виробництв. Причорноморський регіон має зручне географічне розташування, що забезпечує значне скорочення трансакційних витрат на здійснення ЗЕД. Щоб використати ці переваги, слід змінити напрями і структуру експорту продукції АПК району. По-четверте, вдосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК регіону неможливе без поліпшення всього господарського механізму функціонування АПК.

У сучасних умовах механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК усе більше залежить від ступеня державної підтримки національного товаровиробника, яка у свою чергу залежить від рівня загального економічного розвитку. Країни ЄС мають змогу надавати значні субсидії виробникам сільськогосподарської продукції, питома вага яких у загальній вартості продукції нерідко сягає 40-50%. Це забезпечує їм великі переваги у процесі конкурентної боротьби з вітчизняними товаровиробниками. Очевидно, що в умовах, коли український уряд не має змоги надавати відповідну підтримку національним товаровиробникам, єдиним шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції є підвищення її якості та зниження собівартості.

Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні суттєво відрізняється, в порівнянні із сільськогосподарськими товаровиробниками інших країн світу, особливо ЄС та США. Низьку ефективність сільськогосподарського виробництва в країні зумовлює технічна і технологічна відсталість сільського господарства, сільськогосподарським товаровиробникам не вистачає сучасної сільськогосподарської техніки, досконалої системи кредитування. Також певні проблеми виникають через непередбачуваність адміністративного регулювання цін і обмежень експорту, неефективні механізми державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника, відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення, що, в свою чергу, не сприяє підвищенню інвестиційної привабливості сільського господарства, як для власних товаровиробників, так і іноземних фірм та компаній, стримує розвиток аграрного сектору та гальмує залучення іноземних інвестицій в цю галузь.

Висновки. Аналіз стану формування та тенденції реалізації експортного потенціалу підприємств агропромислового комплексу Причорноморського регіону дав змогу визначити основні проблеми та перешкоди у його подальшому розвитку:

– невисокий рівень конкурентоспроможності продукції багатьох підприємств-виробників у сільськогосподарських галузях та промисловому виробництві продуктів харчування;

– низькі фінансові можливості більшості підприємств для реалізації проектів у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

– відсутність досвіду підприємств АПК у проведенні експортно-імпортних операцій, митному оформленні, укладанні зовнішньоторговельних контрактів;

– нерозуміння управлінським персоналом підприємств, які можуть стати учасниками зовнішньоекономічних операцій, важливості сертифікації та стандартизації продукції, що виробляється ними;

– постійне зростання вартості проведення експортної діяльності, проблеми з відшкодуванням податку на додану вартість, що зумовлює втрати безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників;

– наявність дискримінації, заборон із боку інших країн щодо вітчизняної агропродовольчої продукції (з боку Російської Федерації це гібридна війна з Україною та заборона на ввіз майже всієї продукції на територію Росії та перешкоджання експорту через Росію до країн Азії, а з боку Європейського Союзу – квоти на імпорт зернопродукції та інші тарифні квоти на продукти харчування);

– втрата довіри з боку іноземних операторів щодо надійності вітчизняних постачань агропродовольчої продукції, що зумовлено непослідовними та часто необґрунтованими кроками державних органів влади стосовно встановлення експортних обмежень;

– нерозвиненість страхових та кредитних інститутів забезпечення розвитку експортної діяльності;

– складність у вирішенні господарських спорів в українських судах та відсутність практики у відстоюванні інтересів у закордонних судових органах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаренко І.В. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської області. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_10.pdf (дата звернення: 25.09.2019 р.).
2. Державна служба статистики України: статистична інформація. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 25.09.2019 р.).
3. Єлісєєнко О.В., Скобєлєва Г.С. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.* 2014. № 4. С. 9-12.
4. Кіщак І.Т. Статистична характеристика товарної структури експортно-імпортних потоків Миколаївської області. URL: http://ird.gov.ua/sep/sep20163(119)/sep20163(119)_140_DyominaVM,KishchakIT,OgiyenkoAV.pdf (дата звернення: 27.09.2019 р.).
5. Сторожилова У.Л. Розвиток Причорноморського економічного району в контексті публічного управління та євроінтеграції. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/27.pdf (дата звернення: 27.09.2019 р.).
6. Скупський Р.М., Зубков Р.С. Моніторинг регіональних проблем розвитку інвестиційно-інноваційних процесів. *Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць.* 2017. Вип. 4. С. 461-472.

REFERENCES:

1. Goncharenko I.V. Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti Mykolajivsjkoji oblasti [The current state and prospects of development of foreign economic activity of the Nikolaev area] Available at: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_10.pdf (accessed 25 September 2019).
2. Derzhavna sluzhby statystyky Ukrajiny. [State Statistics Service of Ukraine] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 25 September 2019).
3. Yeliseyenko O.V., Skobelev G.S. (2014) Suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy rozvytku zovnishnjoji torghivli Ukrajiny [The current state, problems and prospects of development of foreign trade of Ukraine]. B*ulletin of Berdyansk University of Management and Business.* № 4. pp. 9-12.
4. Kischak I.T. Statystychna kharakterystyka tovarnoji struktury eksportno-importnykh potokiv Mykolajivsjkoji oblasti [Statistical characteristics of commodity structure of export-import flows of the Mykolaiv region] Available at: http://ird.gov.ua/sep/sep20163(119)/sep20163(119)_140_DyominaVM,KishchakIT,OgiyenkoAV.pdf (accessed 27 September 2019).
5. Storozhilova U.L. (2017) Rozvytok Prychornomorsjkogho ekonomichnogho rajonu v konteksti publichnogho upravlinnja ta jevrointeghraciji [Development of the Black Sea Economic Area in the context of public administration and European integration] Available at: http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/27.pdf (accessed 27 September 2019).
6. Skupsky R.M., Zubkov R.S. (2017) Monitoryngh reghionaljnykh problem rozvytku investycijno-innovacijnykh procesiv [Monitoring of regional problems of development of investment and innovation processes] *KhNAU Bulletin. Collection of scientific works.* Vol. 4. pp.461-472.

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3 : 504.064
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-35

Смирнова С.М.
кандидат геологічних наук,
доцент (ввз) кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Смирнов В.М.
кандидат геологічних наук,
доцент (ввз) кафедри екології
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Хапун О.С.
магістрантка
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Smyrnova Svitlana
Candidate of Sciences (Geology), Associate Professor
Associate Professor of the Department of Land Management
Petro Mohyla Black Sea National University

Smyrnov Viktor
Candidate of Sciences (Geology), Associate Professor
Associate Professor of the Department of Ecology
Petro Mohyla Black Sea National University

Khapun Olena
Master of Science
Petro Mohyla Black Sea National University

МОНІТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

MONITORING THE LAND: ACTUAL ISSUES AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблемні питання та тенденції розвитку моніторингу земель, якій обіймає систему спостереження і контролю над використанням земельних ресурсів. Проаналізовано законодавче забезпечення та наведено науково-теоретичні основи проведення моніторингу земель в Україні. Висунуто пропозиції в системі управління земельними ресурсами на засадах розвитку методологічної бази моніторингу земель, створення управлінської наукової інституції, просування інформаційно-технологічного забезпечення. Наголошено на необхідності вдосконалення електронних інформаційних міжвідомчих, міжгалузевих обмінних ресурсів. Зосереджено увагу на ефективності та перспективах організації ґрунтового архіву для впровадження «ретроспективного» моніторингу земель. Указано на необхідність поширення досвіду управління ризиками для навколишнього середовища і здоров'я людини.

Ключові слова: моніторинг земель, антропогенне навантаження, контроль над використанням земель, земельні ресурси, управління земельними ресурсами.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемные вопросы и тенденции развития мониторинга земель, который охватывает систему наблюдения и контроля над использованием земельных ресурсов. Проанализировано законодательное обеспечение и обоснованы научно-теоретические основы проведения мониторинга земель в Украине. Выдвинуты предложения в системе управления земельными ресурсами на основе развития методологической базы мониторинга земель, создания управленческого научного института, продвижения информационно-технологического обеспечения. Отмечена необходимость совершенствования электронных информационных межведомственных, межотраслевых обменных ресурсов. Сосредоточено внимание на эффективности и перспективах организации почвенного архива для внедрения «ретроспективного» мониторинга земель. Указано на необходимость популяризации опыта управления рисками для окружающей среды и здоровья человека.

Ключевые слова: мониторинг земель, антропогенная нагрузка, контроль над использованием земель, земельные ресурсы, управление земельными ресурсами.

ANNOTATION

Land monitoring, as a component of the state environmental monitoring program, acts as an instrument of state economic policy on the basis of preservation of their natural state. The need for rational and efficient use of land resources involves conducting land surveys, analyzing their ecological status, timely detection of

changes in the land fund, evaluating these changes, forecasting and developing recommendations for preventing negative processes and eliminating their consequences, information provision for state land cadastre, land use, land management, state control over the use and protection of land. Actual questions of the prospects of land monitoring development in Ukraine are acute. First of all, the dispersal of official duties between different structures needs to be resolved, which complicates the possibility of obtaining integral information. There is also a need to improve information interagency, inter-sectoral exchange resources, to intensify international information exchange. Despite the significant number of scientific papers devoted to the development of land monitoring system, the methodological base needs to be improved, since there is no single method for conducting observations, as there is no scientifically substantiated monitoring network. Also, the correction of regional indicators of soil condition, localization of sites of systematic observations, forecasting of prospects for the development of certain trends in the dynamic development of land resources is relevant. In the long run, the introduction of a soil archive for the establishment of "retrospective" land monitoring is necessary, based on the effectiveness of European experience. In the future, the monitoring and concentration of available information on the state of the lands of Ukraine will enable the creation of a modern information database and actively influence all land transformations. It is indicated that the dissemination of experience in risk management for the environment and human health is necessary. The most recent direction of monitoring in the land management system for the adoption of government-management decisions is the concept of risk management for the environment and human health. To this end, remote monitoring methods for soil condition, the introduction of advanced geospatial data analysis technologies are used.

Key words: land monitoring, anthropogenic loading, land use control, land resources, land resources management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Моніторинг земель (МЗ) у контексті збереження ресурсного потенціалу виступає пріоритетом державної економічної політики, значимість якого зумовлена зростаючою тенденцією до екстенсивного землеробства, а саме розвитком деградаційних процесів грунту, зміною гідрологічного режиму, забрудненням залишковою кількістю мінеральних добрив і пестицидів, деструктивними змінами угруповань за макро- та мікрогеобіонтним складом, зниженням темпів природного грунтоутворення тощо. Останні десятиліття грунтовий покрив зазнає значного антропогенному тиску, легко ушкоджується, порушується та належить до важковідновних природних ресурсів. В умовах розвитку економіки з позиції землекористування грунт розглядається як територіальний базис, здатний задовольнити продовольчі потреби населення України та спроможний вплинути на зростання економічного потенціалу. З огляду на визначені потреби, МЗ є надзвичайно важливим, здатним становити систему спостереження за станом земельного фонду Україниии для своєчасного виявлення змін, їх оцінки, попередження та ліквідації наслідків негативних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Законодавче забезпечення проведення МЗ в Україні розвивається досить фундаментально. Правовою основою ведення МЗ в Україні є Земельний кодекс, прийнятий 18.12.1990 № 561-XII [1], який являє собою кодифікований нормативний акт, покликаний здійснювати регуляторну функцію земельних відносин та визначати основоположну сутність інститутів земельного права.

Постановою Кабінету Міністрів від 20.08.1993 № 661 затверджено Положення про моніторинг земель [2], яке регламентує реалізацію таких видів робіт: виконання спеціальних зйомок і обстежень земель; виявлення негативних чинників, вплив яких потребує здійснення контролю; оцінка, прогноз, запобігання впливу негативних процесів.

Низка нормативно-правових актів України укладено, має юридичну силу і призначена для врегулювання земельних відносин, це закони України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 № 1264-XII [3], «Про державний контроль над використанням та охороною земель» від 19.06.2003 № 963-IV [4], «Про охорону земель» від 19.06.2003 № 962-IV [5], «Про меліорацію земель» від 14.01.2000 № 1389-XIV [6] тощо. Отже, навіть скорочений перелік законодавчих актів та нормативних документів, що регламентують здійснення МЗ, указує на нагальну необхідність якісних зрушень у системі спостереження та контролю над станом земель.

Науковою платформою щодо розвитку МЗ є наукові праці. Так, Т.К. Оверковська аналізує правові аспекти МЗ України [7], А. Мартин запропонував напрями та механізми реформування системи моніторингу земель в України через призму європейського досвіду проведення моніторингових досліджень [8], Р.М. Панас пропонує науково-теоретичні основи і методи прогнозування використання земель [9] та аналізує моніторинг використання земельного фонду України за роки її незалежності (1994-2012 рр.) [10], А.Я. Сохнич виклав концептуальні основи інноваційного розвитку економіки на засадах моніторингу довкілля, навів критерії і нормативи для оцінки ерозійної небезпеки, екологічного стану земель щодо їх пестицидного, техногенного та радіаційного забруднення [11].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Особливої актуальності набувають питання отримання інформації для прийняття низки управлінських рішень щодо стабілізації, збалансованого використання і поліпшення якості ґрунтового покриву, підґрунтям якої є формування моніторингової мережі та науково-організаційні питання здійснення МЗ. Метою статті є аналіз актуальних питань та напрямів розвитку моніторингу земель як пріоритетного складника в системі управління земельними ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На теренах самостійної України земельним законодавством передбачено здійснення МЗ як складової ланки в системі управління земельними ресурсами. Система МЗ України потребує реформування на підставі потужного

діючого інструменту контролю над станом використання земель. Для реалізації кола складних завдань необхідно розвивати методологічну базу, наприклад напрацювання скорочення термінів розвитку деградаційних процесів у ґрунтах, особливо на земельних масивах, які зазнали впливу антропогенної діяльності. За такої ситуації виникає потреба у деталізації визначення кількісних параметрів моніторингу земель, які підлягали б систематичному відстеженню на об'єктах спостереження.

Серед питань, які потребують нагального опрацювання, слід виділити створення управлінської наукової інституції, здатної реалізувати весь спектр моніторингових завдань для уникнення роздрібнення моніторингових повноважень. Так, ведення моніторингу земель здійснюють Держгеокадастр за участю Мінприроди, Мінагрополітики, Національної академії аграрних наук та Державне космічне агентство України. А. Мартин [8] зауважує, що посадові особи органів виконавчої влади, на яких в Україні переважно покладається виконання організаційно-розпорядчих функцій, не мають належного рівня освітянської та наукової підготовки, інженерно-технічної компетентності та матеріально-технічного забезпечення, які б дали їм змогу виконувати моніторингові дослідження, кваліфіковано та неупереджено інтерпретувати їхні результати.

Окремо слід виділити необхідність розвитку інформаційно-технологічного забезпечення МЗ. Інформаційні потоки формуються на засадах «технологій масового збирання інформації», які потребують залучення аерофотозйомок, супутникової навігації, безпілотних літальних апаратів, топографічних знімань, картографування тощо. Прикладний аспект застосування отриманих даних – це оптимальна організація баз даних МЗ та системи контролю (нагляду) над використанням та охороною земель між відповідними галузями народного господарства (лісокористуванням, водокористуванням, надрокористуванням, будівництвом тощо). Роль інтеграції даних зростає саме тоді, коли виникає потреба інтегрованого використання інформації одночасно всіма користувачами за уніфікованими вимогами.

Позитивним моментом уніфікації обробки даних є запроваджений статистичний щорічник «Моніторинг земельних відносин в Україні», який містить інформацію щодо основних характеристик земельних ресурсів та земельних відносин в Україні з метою формування інформаційно-статистичного забезпечення Державного земельного кадастру та Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, кількості та характеристики транзакцій із земельними ділянками, податку на землю, судових спорів, приватизації та вилучення земельних ділянок для суспільних потреб, а також рівності у забезпеченні прав різних категорій землевласників та землекористувачів [12].

Серед інших пріоритетних питань та актуальних напрямів розвитку системи моніторингу земель Р. Панас та В. Шепак [9; 13] уважають за доцільне зорієнтувати увагу на:

– необхідності уточнення і корегування переліку обов'язкових та додаткових регіональних індикаторів стану ґрунтів на ключових ділянках у процесі обстеження земель;

– нагальності коригування розміщення ділянок систематичних спостережень, які мають бути долучені до загальноєвропейської системи моніторингу ґрунтів;

– пріоритеті дистанційних методів спостереження за станом ґрунтів, упровадженні новітніх технологій аналізу геопросторових даних та моделюванні змін у ґрунтовій біогеосистемі;

– прогнозуванні перспектив розвитку певних тенденцій у динамічному розвитку земельних ресурсів, що є однією з функцій системи моніторингу земель. Певні прогнози ґрунтуються на спостереженні і спрямовані на виявлення закономірностей природних процесів у ґрунтах, їх динаміки у часі та просторі.

Актуальним залишається питання розвитку «ретроспективного» моніторингу земель України. Європейський досвід доводить ефективність організації ґрунтового архіву. Так, у Великобританії створено сховище для зберігання повітряно-сухих зразків масою не менше 1 кг кожний, що відбираються з кожного шару ґрунту з метою забезпечення довгострокових спостережень. До кожного зразка мають бути представлені дані за такими категоріями: геологічні, топографічні, геоботанічні дані, морфологічний опис, результати фізико-хімічного аналізу тощо. Доцільне впровадження реєстру моніторингових даних земель на засадах ідентифікації інформації з акцентом на ділянки спостереження глобального, загальноєвропейського, національного, місцевого рівнів та довідкові дані.

Прийнятним для України є європейський досвід управління ризиками для навколишнього середовища і здоров'я людини. Достатньо поширеними є технології аерокосмічних, геоінформаційних і наземних спостережень за станом земельних ресурсів. Але назрілим є запровадження науково обґрунтованої системи моніторингу земель дифузійного забруднення від стаціонарних та пересувних джерел. Концепція керування ризиками практикується для визначення екологічної небезпеки діяльності підприємств. Для земель сільськогосподарського призначення застосовують транслокаційний ГДК, який визначає небезпечні рівні полютантів у системі «ґрунт – рослинність». Із метою оцінки ризику для інших територій практикують порівняльний аналіз варіацій умісту полютантів у межах подвійної флуктуації фону.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Моніторинг земель займає провідне місце в системі управління земельними ресурсами, адже

антропогенне навантаження на ґрунтовий покрив потребує своєчасного виявлення негативних процесів та попередження їх інтенсифікації. Система спостереження і контролю над станом земель можлива за умови впровадження постійно функціонуючої системи Державного моніторингу стану земель за європейськими вимогами.

Практичний аспект уведення моніторингу земель ускладнений недосконалим організаційно-методичним, метрологічним та методологічним забезпеченням. На нашу думку, необхідно заснувати Інститут моніторингу земель України, здатний вирішити низку політико-правових питань, висувати наукового обґрунтовані рекомендації щодо прийняття рішень про відвернення та ліквідацію наслідків негативних процесів, організувати інформаційну взаємодію між суб'єктами державної системи моніторингу земель та реалізувати міжнародний обмін інформацією та досвідом, започаткувати на землях України європейський досвід управління ризиками для навколишнього середовища і здоров'я людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. *Верховна Рада України*. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-3 (дата звернення: 12.09.2019).
2. Положення про моніторинг земель : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 серпня 1993 р. № 661. *Земельне право України*. 1994. № 1. Ст. 5. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/661-93-%D0%BF (дата звернення: 11.09.2019).
3. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. № 1264-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 41. Ст. 546. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12 (дата звернення: 09.09.2019).
4. Про державний контроль над використанням та охороною земель : Закон України від 19 червня 2003 р. № 963-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 39. Ст. 350. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/963-15 (дата звернення: 05.09.2019).
5. Про охорону земель : Закон України від 19 червня 2003 р. № 962-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 39. Ст. 349. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-15 (дата звернення : 09.09.2019).
6. Про меліорацію земель : Закон України від 14 січня 2000 р. № 1389-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 11. Ст. 90. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1389-14 (дата звернення: 12.09.2019).
7. Оверковська Т.К. Моніторинг земель України: правові аспекти. *Юридичний вісник*. 2015. № 1(34). С. 125-128.
8. Мартин А. Реформування системи моніторингу земель в Україні: напрями та механізми. *Земельний вісник України.* 2017. № 11. URL : http://zemvisnuk.com.ua/news/propozits-vchenikh (дата звернення: 11.09.2019).
9. Панас Р.М. Основи моніторингу та прогнозування використання земель : навчальний посібник. Львів : Новий світ, 2008. 224 с.
10. Панас Р.М. Моніторинг використання земельного фонду України за роки її незалежності. *Геодезія, картографія і аерофотознімання.* 2013. Вип. 77. С. 9-12.
11. Моніторинг земель : підручник / А.Я. Сохнич та ін. Львів : Манускрипт, 2008. 263 с.
12. Моніторинг земельних відносин в Україні : статистичний щорічник. URL : http://land.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/.pdf (дата звернення: 10.09.2019).
13. Шепак В.В. Моніторинг та охорона земель : навчальний посібник. Полтава : ПолтНТУ, 2017. 120 с.

REFERENCES:

1. Land Code of Ukraine № 2768-III (2001, October). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-3 (accessed 12 September 2019) [in Ukrainian].
2. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine on The Regulations on land monitoring № 661 (1993, August). Land Law of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/661-93-%D0%BF (accessed 11 September 2019) [in Ukrainian].
3. Law of Ukraine on the About the protection of the environment № 1264-XII (1991, June). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12 (accessed 09 September 2019) [in Ukrainian].
4. Law of Ukraine On state control over land use and protection № 963-IV (2003, June). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/963-15 (accessed 05 September 2019) [in Ukrainian].
5. Law of Ukraine About the protection of land № 962-IV (2003, June). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-15 (accessed 09 September 2019) [in Ukrainian].
6. Law of Ukraine On land reclamation № 1389-XIV (2000, January). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1389-14 (accessed 12 September 2019) [in Ukrainian].
7. Overkovsjka T.K. (2015) Monitoryngh zemelj Ukrajiny: pravovi aspekty. [Land monitoring in Ukraine: legal aspects] *Jurydychnyj visnyk*, vol. 1 (34), pp. 125-128.
8. Martyn A. (2017) Reformuvannja systemy monitorynghu zemelj v Ukrajini: naprjamy ta mekhanizmy. [Reforming the land monitoring system in Ukraine: directions and mechanisms.] *Zemeljnyj visnyk Ukrajiny (electronic journal)*, vol. 11. Available at: http://zemvisnuk.com.ua/news/propozits-vchenikh (accessed 11 September 2019) [in Ukrainian].
9. Panas R.M. (2008) Osnovy monitorynghu ta proghnozuvannja vykorystannja zemelj [Basics of land use monitoring and forecasting]. Lviv: The New World [in Ukrainian].
10. Panas R.M. (2013) Monitoryngh vykorystannja zemeljnogho fondu Ukrajiny za roky jiji nezalezhnosti. [Monitoring the use of the land fund of Ukraine during its independence] *Surveying, Cartography and Aerial Photography: Interagency Scientific and Technical Collection*, vol.77, pp. 9-12.
11. Sokhnych, A.Ja. Boghira, M.S. Ghorlachuk, V.V. Soljarchuk, D.I. Peschansjka, I.M. (2008) Monitoryngh zemel [Land monitoring]. Lviv: Manuscript [in Ukrainian].
12. State Geocadastre (2016) Monitoryngh zemeljnykh vidnosyn v Ukrajini: 2016-2017 Statystychnyj shhorichnyk [Land relations monitoring in Ukraine: 2016-2017. Statistical Yearbook], Kyiv: State Geocadastre. Available at: http://land.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/.pdf. (accessed 10 September 2019) [in Ukrainian].
13. Shepak V.V. (2017) Monitoryngh ta okhorona zemelj [Land monitoring and protection]. Poltava: PoltNTU [in Ukrainian].

СЕКЦІЯ 6
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 711.3
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-36

Гопцій О.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри планування території населених пунктів та будівництва
Харківського національного аграрного
університету імені В.В. Докучаєва

Масленнікова В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри планування
території населених пунктів та будівництва
Харківського національного аграрного
університету імені В.В. Докучаєва

Матвєєв П.М.
кандидат економічних наук,
член-кореспондент Академії Економічних Наук України,
Директор Товариства з обмеженою відповідальністю «Земінформ»

Hoptsii Oleksander
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

Maslennikova Victoria
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

Matvieiev Pavlo
Candidate of Sciences (Economics),
Member-correspondent of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
Director «Zeminform» Limited Liability Company

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

CONCEPT ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL POPULATION SETTLEMENTS OF THE UNITEDTERRITORIAL COMMUNIES

АНОТАЦІЯ

Розглядається актуальність оновлення та підвищення наукового рівня проектно-планувальної, землевпорядної і містобудівної документації (генеральних планів населених пунктів, «зонінгу», землевпорядних проектів) під час зміни соціально-економічних умов функціонування населених пунктів, законодавчо-правової бази, вимог щодо забезпечення та ефективного використання земельних територій, впровадження природоохоронних заходів і забезпечення умов збереження різних форм розселення та устрою населених пунктів. Нині постає питання щодо спрямування коштів на розвиток тих чи інших населених пунктів, будівництво дорожньо-транспортної мережі, створення нових робочих місць на наявних виробничих потужностях і на нових. Метою статті є дослідження територіальної і практичної основи поставленого завдання за максимальної неможливості впливу людського фактору.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, архітектурно-планувальна структура, сільські поселення, зонінг, технічна документація, комфортність проживання, містоутворюючий та просторовий фактори.

АННОТАЦИЯ

Рассматривается актуальность обновления и повышения уровня проектно-планировочной, землеустроительной и градостроительной документации (генеральных планов населенных пунктов, «зонинга», землеустроительных проектов) при изменении социально-экономических условий функционирования населенных пунктов, законодательно-правовой базы, требований по обеспечению и использования земельных территорий, внедрению природоохранных мероприятий и обеспечению условий сохранения различных форм расселения и устройства населенных пунктов. Проблему нужно решать комплексно, учитывая социальные, экономические, юридические, природоохранные факторы. Целью статьи является исследование территориальной и практической основы поставленной задачи при максимальной невозможности влияния человеческого фактора.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, архитектурно-планировочная структура, сельские поселения, зонинг, техническая документация, комфортность проживания, градообразующий и пространственный факторы.

ANNOTATION

Speaking about the system of settlement in the whole and in particular the development of settlements, their constituent, the structure in the architectural and planning sense, first of all, should be defined with the concept of "populated area" and their classification and subordination. The creation of united territorial communities (UTC) is developed in Ukraine. Several village councils with territorial land with existing rural settlements, infrastructure, in fact and in the legal field, are uniting and subordinating to a single settlement council - one owner. To date, the question is irreversibly raised about the fund allocation for the development of these or other settlements, the road transport network construction, the new job creation on existing production facilities and new ones, the providing villagers with housing, social housing and cultural and educational institutions, the determination of the recreation areas and places of sports, that is, raising of the level and quality of the people life. Therefore, it is necessary to determine the priority of those or other measures and the effective use of funds. At the same time, this problem should be solved in a complex way taking into account the social, economic, legal, environmental factors that directly affect the settlement, use of land areas and change their intended purpose, streamlining the boundaries of settlements and their architectural and planning structure and development. The importance of updating and improving the scientific level of projects, planning, land management and urban building documentation (general plans of settlements, zoning, land management projects) under changing socio-economic conditions of settlements functioning, legislative and legal base, the requirements for the provision and effective use of land territories, the introduction of environmental protection measures and providing the conditions for the preservation of various forms and structures of settlements is considered. It is necessary to review and increase the scientific level of all planning, planning, land management and urban planning documentation (general plans of settlements, zoning, land management projects) so that it fully reflects the changes in socio-economic conditions, legislative and legal framework, requirements regarding the provision and effective use of land areas, reflected and specified environmental measures.

Key words: united territorial community; architectural and planning structure; rural settlements; zoning; technical documentation; comfort of living; city-forming and spatial factors.

Постановка проблеми. В Україні набуває розвитку створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Декілька селищних рад територіально-земельними масивами з наявними сільськими поселеннями, інфраструктурою, фактично і в юридично-правовому полі об'єднуються та підпорядковуються єдиній селищній раді – одному господарю. На сьогоднішній день постає питання щодо спрямування коштів на розвиток тих чи інших населених пунктів, будівництво дорожньо-транспортної мережі, створення нових робочих місць на існуючих виробничих потужностях і на нових. Забезпечення мешканців сіл житлом, соціально-побутовими і культурно-освітніми закладами, визначення рекреаційних зон і місць відпочинку та спорту тобто підвищенням рівня і якості життя людей.

Тому необхідно визначення першочерговості тих чи інших заходів та ефективного використання на них коштів. При цьому дану проблему слід вирішувати комплексно враховуючи соціальні, економічні, юридичні, природоохоронні чинники. Вони безпосередньо впливають на розселення, використання земельних територій і зміну їх цільового призначення, упорядкування меж населених пунктів та їх архітектурно-планувальної структури та забудови.

Метою донної статті є дослідження територіальної і практичної основи поставленої задачі при максимальній неможливості впливу людського фактору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку земельних відносин, пов'язані з ринковими трансформаціями в аграрній сфері, їх сучасний стан та перспективи розвитку досить яскраво й системно висвітлюються у наукових працях П.І. Гайдуцького, О.І. Гуторова, В.В. Горланчука, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, І.Г. Кириленка, О.І. Котикової, І.В. Кошкалди, П.Ф. Кулинича, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, А.М. Третяка, М.М. Федорова, М.А. Хвесика, О.Ю. Єрмакова, О.В. Шебаніної та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток земельних відносин у сільському господарстві має спрямовуватися на забезпечення сталого землекористування та його екологізацію, збереження, відтворення й підвищення родючості ґрунтів із подальшою адаптацією земельних відносин до вимог ринкової економіки та створення сприятливих умов для розвитку підприємництва на селі. Вагомість окреслених напрямів зумовлена тим, що від стану розвитку земельних відносин значною мірою залежать такі питання, як ефективність сільськогосподарського виробництва, рівень сільської зайнятості та соціальне й демографічне благополуччя на селі, рівень продовольчої і частково енергетичної безпеки країни та її здатності реагувати на зовнішні виклики. Нині важливою проблемою є забезпечення соціально-політичної стабільності в державі, що також упирається у земельні питання.

Формулювання цілей статті. З урахуванням нинішніх умов розвитку земельних відносин виникає необхідність детальнішого дослідження сучасного стану сільськогосподарського землекористування та визначення чинників, що зумовлюють проблеми еколого-економічного характеру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Говорячи про систему розселення загалом і зокрема розвиток населених пунктів, їх складників, структуру в архітектурно-планувальному розумінні, слід визначитися із самим поняттям «населений пункт» та їх класифікацією і підпорядкуванням.

Населене місце (пункт) – це умовно визначена територія суші, на якій відбувається тривале проживання і життєдіяльність людей. Кожне населене місце має визначальні особливості: наявне населення, територію, комплекс будівель і споруд, систему інфраструктури, природні ресурси. Більшість населених місць також мають назву, статус і державну підпорядкованість.

Найголовнішою характеристикою населеного місця є наявне населення. Населення – люди, які населяють якийсь край чи місце. Тому другою головною характеристикою населеного місця стає територія – місце, яке є просторовою базою під час оселення людей. У цьому разі обидві ці характеристики найкраще об'єднуються у одному слові і становлять єдине ціле поняття – поселення, яке означає місце, що населене людьми.

Територія населеного пункту – досить складна і багатовизначальна категорія. По-перше, така територія обов'язково характеризується місцезнаходженням у системі держав, регіонів, районів тощо. По-друге, така територія повинна бути визначена як конкретна площа землі, яка має свої межі і відокремлена від інших територій. По-третє, внутрішня структура території населеного місця є досить складною і різною. І взагалі, не кожна територія суші придатна для розташування поселень.

Серед другорядних, але також визначальних особливостей населених місць є комплекс будівель і споруд, система інфраструктури та природні ресурси. До комплексу будівель і споруд слід віднести насамперед житлові будинки, а також господарські будівлі і споруди, необхідні для тривалого проживання і життєдіяльності людей. Далі залежно від розвитку такого поселення в ньому розміщуються громадські та виробничі будівлі, інші архітектурні об'єкти. До системи інфраструктури відноситься облаштування території елементами зв'язку з іншими поселеннями, технічним та іншим суспільно необхідним обладнанням для більш якісного проживання. Серед природних ресурсів, необхідних для існування населеного місця, значне місце займають водно-питні ресурси. Велику роль також відіграє якість ґрунтів, їхня геологічна будова, наявність корисних копалин та інше.

Без цих базових визначальних особливостей населене місце існувати не може. Інша річ, наскільки розвинута кожна з них. Залежно від економічного становища і розвитку конкретного суспільства ці другорядні особливості значно розширюють свій вплив, зміцнюють своє значення й іноді стають поряд із головними.

Якщо розглядати населені місця в системі державності, а нині переважна кількість поселень безпосередньо визначаються саме державами, вони якнайменше мають назву, статус і державну адміністративно-територіальну підпорядкованість. Статус населених місць визначається державою залежно від людності (кількості населення), займаної площі, місця розташування, професійної зайнятості населення та виконання особливих функцій у системі розселення. Частіше за все згідно з їхнім статусом і визначається державна адміністративно-територіальна підпорядкованість населених місць.

Виходячи з характеристик населених місць, можна визначити їхні функції. Найголовнішою є життєзабезпечуюча функція – можливість розміщення житла й організації життєдіяльності людей, в тому числі забезпечення продуктами харчування. Додатковими до цієї функції стають різновиди соціальних, культурних, виробничих та інших функцій.

Кожне населене місце відповідно до його організації й інших характеристик можна віднести до одного з таких п'яти видів поселень:

1. Точки: поодинокі житлові будинки з господарськими будівлями, які значно віддалені від інших поселень. До таких поселень належать будинки біля залізниць, будинки лісників, фермерів тощо.

2. Хутори: невеличкі поселення з декількома житловими будинками та господарськими будівлями, які досить хаотично забудовані і не мають громадських об'єктів. Часто в такому поселенні проживає одна велика сім'я, яка займається здебільшого сільським господарством.

3. Населені пункти: поселення, в яких житлові, виробничі та інші будівлі сконцентровано у визначених місцях за досить зближеної забудови. Більшість населених пунктів має визначений статус, органи управління та об'єкти громадської забудови.

4. Групи поселень: територіальні системи близько розташованих декількох поселень із наявністю різних і повсякденних господарських, виробничих, побутових та інших зв'язків. Іноді такі поселення об'єднані єдиним органом управління чи великим підприємством.

5. Агломерації: територіальні системи близько розташованих декількох поселень, звичайно з доповненням зв'язків між ними також єдиною системою інфраструктури – транспорту, водозабезпечення тощо. Це найбільш складне утворення зі своєю внутрішньою структурою.

Перші два види поселень частіше за все пов'язані з сільськогосподарською діяльністю населення. У деяких країнах дуже розповсюджене індивідуальне чи сімейне фермерство на відокремлених територіях. Населені пункти – основний, тобто найбільш розповсюджений, вид поселень. Вони мають значення місцевих обслуговуючих центрів: в них розташовуються такі об'єкти громадської забудови, як магазини, школи, релігійні споруди, будівлі установи зв'язку та інші. Групи поселень і агломерації виникають частіш за все на економічному підґрунті, наприклад, коли вигідніше мати одну школу на декілька поселень.

Натепер є багато досить різних типів населених пунктів, серед яких полюсними є два: місто і село. Всі інші типи поселень займають дещо середню позицію щодо цих двох полюсних типів. Хоча чіткого й однозначного поділу поселень на типи немає, а в сучасних умовах усі типи населених пунктів зближаються між собою за якісними характеристиками.

Серед інших типів населених місць слід відокремити хуторські фермерські поселення, в яких проживає одна або декілька сімей, які займаються в основному сільськогосподарським

виробництвом. Але в останній час такі поселення в адміністративному підпорядкуванні часто приєднують до поблизу розташованих сільських населених пунктів, які є для таких малих поселень також своєрідним центром.

Система населених місць в Україні, як і в інших цивілізованих країнах склалася досить давно на базі історичних, природних, економічних та інших особливостей. А подальша трансформація і зміни у територіальному устрої держави не дуже вплинули на базову одиницю розселення – населені місця.

Змінювалися кордони держави, регіонів, районів та інших одиниць управління; населені пункти об'єднувалися, поділялися, укрупнювалися, розвивалися чи занепадали – все ж зберегли свою сутність і здебільшого історичну первинність.

Основний закон України встановлює населені пункти базовими одиницями у системі свого адміністративно-територіального поділу. Водночас Конституцією визначені тільки три типи поселень – міста, селища і села – такими одиницями, які мають всі адміністративні повноваження у межах своїх територій. Відповідно, такі поселення й мають державний статус, в тому числі назву. Всі інші можливі типи поселень не мають такого статусу, не входять у систему адміністративно-територіального устрою держави і навіть не мають офіційної назви.

Більшість наявних населених місць України відносяться до того чи іншого офіційного типу поселень – місто, селище чи село. Також ці три офіційні типи поселень, завдяки значній ролі у системі державотворення, мають статус населеного пункту. Інші, а це переважно поодинокі поселення, більшість тимчасових поселень та колективні садівничі чи дачні об'єднання громадян, у тому числі в яких постійно проживають люди, не вважаються одиницями у системі адміністративно-територіального устрою України.

Категорія «сільські ради» в статистичній звітності є невипадковою. Вона характеризує групи кількох сільських населених пунктів, які мають єдині органи управління і відповідають іншим особливостям відповідного виду населених місць – «групи поселень». На одну сільську раду припадає приблизно 3 сільські населені пункти. Це говорить про розповсюдженість подібних об'єднань в Україні, хоча конституційного права як адміністративно-територіальної одиниці у них немає. Але ініціативи щодо зміни системи адміністративно-територіального устрою України виникали вже кілька разів: у 1998, 2000, 2003 та особливо у 2005 роках і в останні роки.

Всі населені пункти України за своїм основним функціональним призначенням і формою життєдіяльності та виробництва, згідно з прийнятою статистичною звітністю, поділяються на міські і сільські.

В Україні налічується близько 30 тис. населених пунктів, з них понад 28 тис. сільських населених пунктів, що становить 95,5% від загальної кількості населених пунктів.

Є багато різних визначень щодо типів населених пунктів в Україні. Основною відмітною рисою є трудова зайнятість населення: якщо не враховувати зайнятих у соціальній сфері, то у місті більшість трудового населення зайнято у системі промислового й іншого виробництв, у селі – переважно у сільському господарстві та в інших галузях АПК, у селищі сільськогосподарська та промислова зайнятість населення досить збалансована. З іншого боку, віднесення населеного пункту до одного чи іншого типу безпосередньо пов'язане з кількістю населення. За різними даними, в різні роки цей ценз не був однаковим і змінювався. Нині до міста можуть бути віднесені населені пункти з кількістю населення понад 10 тис. осіб, до селищ – від 3 до 10 тис. осіб, інші – села. Хоча такі межі не характеризують уже наявного розподілу: зазвичай міста і селища не «понижують в статусі» за наявності меншої кількості осіб.

Виходячи з цих двох головних параметрів щодо віднесення населених пунктів до того чи іншого типу в Україні, а також з інших взаємопов'язаних додаткових параметрів, таких як значення населеного пункту в системі розселення, розвиток системи інфраструктури та інше, можна зробити спробу визначення суті різних типів населених пунктів України.

Місто – це такий тип населеного пункту, який характеризується кількістю проживаючого населення у більш ніж 10 тис. осіб і, відповідно, великою територією, з домінуванням трудової зайнятості населення в індустріально-промисловому комплексі, з досить розвинутою системою інфраструктури та який має значення виробничого, соціально-культурного, економічного і суспільно-політичного центру в системі розселення України.

Селище – це такий тип населеного пункту, який характеризується кількістю проживаючого населення від 3 до 10 тис. осіб і відповідною територією, зі змішаною трудовою зайнятістю населення як у індустріально-промисловому, так і у аграрно-промисловому комплексах, з досить розвинутою системою інфраструктури, який може мати значення адміністративно-господарського, соціально-культурного та економічного центру в системі розселення України.

Село – це такий тип населеного пункту, який характеризується невеликою кількістю населення – до 3 тис. осіб і відповідно невеликою територією, з домінуванням трудової зайнятості населення у системі агропромислового комплексу, особливо у сільському господарстві. Для села соціально-культурним та іншим центром в основному є місто, селище чи базові сільські населені пункти в сільській раді. Згідно з Державними будівельними нормами України, «сільський населений пункт (сільське поселення) – єдине компактне місце проживання людей, зайнятих переважно в сільському господарстві та інших територіально розосереджених галузях, забезпечене об'єктами соціального та виробничого

призначення» [ДБН]. Можна констатувати, що всі визначення щодо населених пунктів є неповними, але взаємодоповнюючими у зв'язку з тим, що кожне поселення – єдине в своєму роді.

Ознаками населеного пункту слід вважати:

1. Місце постійного або тривалого проживання певної групи населення, що виконує функції економічних, культурних та інших центрів діяльності, масштаби й інтенсивність яких залежить від конкретних умов (розмір населеного пункту, соціальний склад їх мешканців, умови зовнішнього зв'язку тощо).

2. Для населених пунктів характерна певна концентрація засобів праці, які використовуються населенням для виробництва матеріальних благ.

3. Населені пункти пристосовані і мають певне обладнання, влаштування для постійного проживання в ньому людей, забезпечення різнобічних потреб населення: житлових, культурно-побутових тощо. Їхній рівень залежить від соціально-економічних умов, розміру населеного пункту, людності, місцерозташування тощо.

4. Ознакою населених місць є певне юридичне забезпечення (статут, назва, адреса, категорія поселення, дотримання норм планування та забудови).

Всі населені пункти віднесено до двох категорій: міські та сільські. Категорія міських поселень включає в себе міста та селища міського типу, до сільських поселень відносять села, хутори та ін. Всі сільські населені пункти залежно від переважного характеру трудової занятості мешканців можна поділити на групи:

– з переважною занятістю в агропромислових галузях (центри агропромислового виробництва);

– зі складними сполученнями господарських потреб (промисловість, будівництво, агропромислове виробництво й ін.);

– населені пункти промислового призначення (мисливство, рибництво тощо);

– обслуговуючі населення (місце проживання робітників залізничного транспорту, лісової служби, оздоровчих та туристичних закладів, окремо розташованих об'єктів тощо).

Важливе місце в питанні підвищення комфортності проживання населення в сільській місцевості, забезпечення робочими місцями, ефективного використання земельних територій та їх охорони належить територіальному плануванню. Тут закладаються основи перспективного перетворення території. На основі її раціональної планувальної організації будуть забезпечуватись оптимальні умови для функціонування промислового і сільськогосподарського виробництва, розселення, збереження і покращення природного середовища, мережі обслуговування шляхом комплексного узгодження соціальних, економічних і планувальних рішень тощо. Крім того, тут поєднується територіальне прогнозування використання земель і розміщення виробничих потужностей з містобудівним проектуванням.

Таким чином, на сучасному етапі основна мета полягає в оптимальній функціонально-планувальній організації території об'єднаних територіальних громад. Вона б забезпечувала найбільш раціональні умови розміщення усіх видів виробництва, комунікацій і місць розселення. Враховувала максимально ефективне використання природно-економічних ресурсів, об'єктів житлової та громадської забудови, використання наявних інженерно-транспортних комунікацій за мінімальних витрат.

Досягнення такої мети можливе за умови вирішення питань розвитку виробництва, збереження і розбудови населених місць, інфраструктури, ефективного використання земельних територій. Найбільш важливими з них є такі:

1. Визначення перспектив розвитку сільських поселень, їх людності і демографічного складу, формування планувальної структури системи розселення. Вони повинні бути ув'язані з новим будівництвом, організацією сільського господарства і культурно-побутового обслуговування населення.

2. Розміщення зон довгострокового і короткочасного відпочинку, лікування і туризму на основі можливостей використання рекреаційних умов.

3. Розроблення пропозицій щодо організації дорожньо-транспортної мережі, об'єктів, що обслуговують усю систему населених місць об'єднаних територіальних громад.

4. Визначення перспектив енергопостачання, водозабезпечення і водовідведення, меліоративних заходів, розвитку транспортних і інженерних комунікацій у межах як об'єднаних територіальних громад, так і адміністративного району загалом.

5. Розроблення заходів з охорони навколишнього середовища і поліпшення санітарно-гігієнічних умов з охорони повітряного і водного басейнів, щодо збереження і поліпшення природних ландшафтів.

6. Обґрунтування територіально-економічного й архітектурно-планувального зонування (зонінгу) з використанням черговості виконання проектно-планувальних робіт (генеральних планів населених пунктів, зон відпочинку і туризму, виробничих комплексів тощо).

За різними оцінками літературних джерел, загальна економічна ефективність у результаті реалізації вищезазначених заходів становить у середньому 8-15% обсягу капітальних вкладень у нове будівництво. Також на 4-5% скорочується чисельність виробничого персоналу, на 10-12% знижуються розміри потрібних територій. Економічна ефективність досягається за рахунок комплексних взаємозв'язаних рішень виробничих об'єктів і системи населених місць, а також кооперації невиробничого будівництва з групою обслуговуючих потужностей.

Схема організації соціально-культурної діяльності охопила всі населені пункти ОТГ і забезпечила високий рівень праці, побуту,

охорони здоров'я, освіти, культури і відпочинку. Вона набуває якості найважливішого просторового нормативу (базису) оптимізації її територіальної структури. У такому розумінні розміщення виробництва розглядається вже як основна умова вирішення соціальних і містобудівних проблем. Вони пов'язані з територіальними ознаками в рівнях задоволення матеріальних і духовних потреб населення, його соціальної структури.

Виходячи з вищевикладеного, питання оптимізації поселенської мережі з одночасним вирішенням різнопланових задач (розміщення виробничих об'єктів, їхніх потужностей, використання наявної матеріально-технічної бази, як виробничої, так і житлово-комунальної, соціально-побутової) нині набуває надзвичайної актуальності. Вирішення цієї проблеми підпорядковується основній меті – структурно-просторовому упорядкуванню всієї території і цілеспрямованому регулюванню господарської і містобудівної діяльності. Все це повинне бути вирішено в інтересах соціально-економічних аспектів проживання населення на цій території.

Територіальна організація повинна базуватися на її комплексній оцінці на основі техніко-економічного аналізу і подальшому виборі оптимального варіанту. Тому передусім слід визначитися з показниками, які б відображали найбільш значущі (основні) складники містобудівного комплексу і надавали можливість моделювати раціональну просторову організацію перспективного розвитку об'єднаних територіальних громад. Першочергово може йтися про оцінку територіальних ресурсів, внаслідок чого є можливість виявити придатність їх для різних видів діяльності та використання. Вона може включати в себе природні й антропогенні елементи географічної основи та синтезуванні їх результатів. Визначення оцінки пропонується в 3-бальній системі.

Під час застосування бальної оцінки шкала встановлюється з огляду на можливість розвитку поселень за кожним фактором (видом ресурсів) і оцінюється відповідними балами. Місцевість повинна оцінюватися максимальним балом (3 бали), якщо для цього виду ресурсів можна без значних додаткових витрат отримати для розвитку цієї території найвищу градацію населеного пункту, а за мінімальний бал, якщо місцевість може потрапити до найнижчого.

Для повноцінного функціонування й оцінки перспективи розвитку населеного пункту пропонуються такі найбільш важливі фактори з визначенням їх значності, у %:

1. 30%* – наявність виробничих сил і масштаби їхнього майбутнього розвитку (людність населених пунктів: 1 бал – до 50 чол., 2 бали – 51-100 чол., 3 бали – більше 101 чол.);

2. 20% – виробничі потужності та їх використання на перспективу (3 бали – без реконструкції, розширення і переоснащення, 2 бали – потребують додаткових вкладень на переоснащення, 1 бал – нове будівництво);

3. 5% – можливість зміни меж населених пунктів (1 бал – за рахунок земель сільськогосподарського призначення; 2 бали – за рахунок земель гіршої якості; 3 бали – за рахунок земель не придатних для сільськогосподарського виробництва);

4. 5% – дотримання в наявних населених пунктах умов зонування (охоронних зон, санітарних, зооветеринарних, протипожежних) (1 бал – не дотримуються, 2 бали – дотримуються частково, 3 бали – відповідають повною мірою);

5. 5% – наявність рекреаційних зон (1 бал – природні умови не дозволяють створити зону відпочинку, 2 бали – можливе створення, 3 бали – є зони відпочинку, лікувальні, туристичні, тощо);

6. 10% – наявність лінійних і вузлових домінантів простору (наявність доріг державного значення з станціями, зупинками тощо – 3 бали; зв'язок населених пунктів автомобільними дорогами з обласними, або районними центрами – 2 бали; дороги з твердим покриттям місцевого значення – 1 бал).

7. 10% – забезпеченість житловим фондом із рівнем амортизації (1 бал – 51%, 2 бали – 31-50%, 3 бали – 10-30%);

8. 5% – наявність і стан забезпечення соціально-побутовими закладами (3 бали – в населеному пункті є заклади: адміністративні, торгівлі, школа, дитячий садок, охорони здоров'я (повне забезпечення), 2 бали – функціонують 1-2 заклади (часткове забезпечення), 1 бал – соціально-побутові заклади відсутні);

9. 5% – можливість використання соціально-побутових і культурно-освітніх закладів на перспективу (за їх розмірністю, будівельними характеристиками, місцерозташуванням тощо): 1 бал – потребують заміни, 2 бали – можливе використання після проведення ремонтно-будівельних робіт, 3 бали – можливе використання на перспективу;

10. 5% – наявність інженерної інфраструктури (водопостачання, газопостачання, електропостачання): 3 бали – забезпеченість повною мірою, 2 бали – централізоване водопостачання, населений пункт газифікований, 1 бал – наявність лише електропостачання.

**Примітка:* питома вага фактора в загальному комплексі умов (100%), які впливають на розвиток населеного пункту,%.

У кожній місцевості в контексті запропонованих факторів визначається оцінка від 1 до 3, і ми можемо розрахувати середньозважену точку перспектив розвитку цього поселення за формулою 1.

$$P_{розв} = \frac{m_1\gamma_1 + m_2\gamma_2 + \ldots + m_n\gamma_n}{100}, \qquad (1)$$

де m – величина фактору, у балах;

γ – значущість фактора,%

При результаті 3-2 бали цей населений пункт потребує мінімальних затрат на поліпшення окремих факторів (проведення реконструкції соціально-побутових закладів, покращення під'їздних шляхів тощо).

При значенні 1,9-1,5 для населеного пункту виникає потреба в кардинальній зміні (поліпшенні) декількох факторів.

При значенні 1,5 бала – необхідно виділяти кошти на значну розбудову населеного пункту.

Для вирішення першочергового вкладення коштів у розвиток населеного пункту пропонується фактори згрупувати в кластери: містоутворюючий – 1, 2, 6-60%, просторовий – 3,4-10%, комфортності проживання – 5, 7, 8, 9, 10-30%.

Стан розвитку населеного пункту можна виразити графічно, рис. 1.

Аналіз розвитку (стану) населеного пункту на рис. 1 свідчить про те, що першочергові інвестиції повинні бути зроблені для кластера С (комфорт житла), який має найбільшу відмінність від стандарту (Δ С).

Висновки. Необхідно переглянути та поліпшити науковий рівень всієї планової, землевпорядної та міської будівельної документації (генеральні плани населених пунктів, зонування, проекти землеустрою) з метою повного відображення змін соціально-економічних умов, законодавчої та правової бази та забезпечення ефективного землекористування.

Це повинно бути зроблено для конкретизації природоохоронних заходів і забезпечення:

а) збереження і подальшого використання всіх наявних натепер сільських населених пунктів;

б) створення умов для обґрунтованого їх розташування та функціонування нових поселень (фермерські господарства, особисті селянські господарства, центри культурно-побутового й освітньо-оздоровчого призначення тощо);

в) планомірної і цілеспрямованої реконструкції та упорядкування сільських населених пунктів що склалися (площа, конфігурація, архітектурно-планувальна структура, інженерно-технічна інфраструктура та ін.);

г) тісного зв'язку питань сільського розселення, планування і забудови сіл із питаннями організації агропромислового виробництва і території, а також використання земель за різних форм господарювання і власності;

д) раціонального розвитку і формування соціальної сфери в умовах збереження на майбутнє різних форм розселення та устрою населених пунктів;

е) повного урахування природних умов, створення сприятливих економічних обставин як у самому населеному пункті, так і за його межами (суміжних територій);

ж) урахування сучасних вимог переглянути й оновити офіційну технічну документацію, внести зміни (за необхідності) в чинні інструкції, РБН, правила забудови та ін., маючи за мету прискорення і вирішення проблем соціального переустрою села.

Рис. 1. Стан розвитку населеного пункту

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегічні напрями розвитку земельних відносин у сільському господарстві на період до 2020 року / М.М. Федоров та ін.; за ред. Ю.О. Лупенка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 60 с.
2. Рекомендації щодо забезпечення розвитку земельних відносин у ринкових умовах / М.М. Федоров та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2009. 60 с.
3. Концепція державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. / Кабінет Міністрів. *Офіційний вісник України*. 2009. № 51. С. 1760.
4. Чопенко В. Уповільнена хода земельної реформи. *Дзеркало тижня*. 2015. № 24.
5. Федоров М.М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 55-60.

REFERENCES:

1. Fedorov M.M., Khodakivska O.V., Korchynska S.H., Solov'ianenko N.A. (2012) *Stratehichni napriamy rozvytku zemelnykh vidnosyn u silskomu hospodarstvi na period do 2020 roku* [Strategies and direct development of land vidnosin at the state gratitude to the period until 2020]. Kyiv: NNTs "IAE". (in Ukrainian).
2. Fedorov M.M., Mesel-Veseliak V.Y., Sabluk P.T., Khodakivska O.V. (2009) *Rekomendatsii shchodo zabezpechennia rozvytku zemelnykh vidnosyn u rynkovykh umovakh* [Recommendations on securing the development of land vidnosin in market minds]. Kyiv: NNTs "IAE". (in Ukrainian).
3. Resolution Kabinet Ministriv Ukrainy (2009) *Kontseptsiia derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku zemelnykh vidnosyn v Ukraini na period do 2020 roku* [The concept of the sovereign cyclic program for the development of land vidosin in Ukraine for the period until 2020]. Ofitsiinyi visnyk Ukrainy, no. 51, p. 1760.
4. Chopenko V. (2015) Upovilnena khoda zemelnoi reformy [Upovilnena progress land reform] *Dzerkalo tyzhnia*, no. 24, pp. 15-19.
5. Fedorov M.M. (2011) Zemelna reforma i rozvytok rynkovykh zemelnykh vidnosyn [Land reform and development of market land vidnosin]. *Ekonomika APK,* no. 7, pp. 55-60.

УДК 330:[004.738.5] :[331.5+37.01]](45)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-37

Карпенко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Плікус І.Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету

Головіна Д.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедру обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

Karpenko Olga
Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing
Poltava University of Economics and Trade

Plikus Iryna
Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Entrepreneurship
Sumy State University

Holovina Daria
Candidate of Sciences (Economic),
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Kyiv National University of Trade and Economics

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ДЛЯ ОСВІТИ ТА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ)

DIGITAL ECONOMY: CHALLENGES FOR EDUCATION AND LABOR MARKET IN UKRAINE (BY THE EXAMPLE OF ACCOUNTING AND FINANCIAL SPECIALTIES)

АНОТАЦІЯ

Стаття є продовженням низки публікацій авторів, в яких досліджуються виклики цифрової економіки для України. У ній на основі міждисциплінарного дослідження проаналізовано вплив цифрової економіки на зміну структури ринку праці, дано прогноз попиту на перспективні компетентності. Доведено, що досягнення стійкості та ефективності ринків праці не тільки дозволить реагувати на зміни кадрового попиту, зумовлені цифровізацією, а й стане передумовою соціальної стабільності. Визначено головні тренди попиту на фінансово-облікові професії за Класифікатором професій та попиту на компетенції. За матеріалами експертних інтерв'ю та оцінками фінансово-облікові професії згруповано в чотири сегменти, які розрізняються за ступенем впливу на них цифровізації. Наведено результати анкетування серед випускників фінансово-облікових спеціальностей різних років випуску щодо попиту на їхні компетентності.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, ринок праці, коспетентності, освіта.

АННОТАЦИЯ

Статья является продолжением ряда публикаций авторов, в которых исследуются вызовы цифровой экономики для Украины. В ней на основе междисциплинарного исследования проанализировано влияние цифровой экономики на изменение структуры рынка труда, дан прогноз спроса на перспективные компетентности. Доказано, что устойчивый и эффективный рынков труда не только позволит реагировать на изменения кадрового спроса, обусловленного цифровизацией, но и станет предпосылкой социальной стабильности. Определены главные тренды спроса на финансово-учетные профессии по Классификатору профессий и спроса на компетенции. По материалам экспертных интервью и оценками финансово-учетные профессии сгруппированы в четыре сегмента, которые различаются по степени воздействия на них цифровизации. Приведены результаты анкетирования среди выпускников финансово-учетных специальностей разных лет выпуска относительно спроса на их компетентности.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, рынок труда, конпетентности, образование.

ANNOTATION

The article is a continuation of a number of publications of the authors, which examine the challenges of the digital economy for Ukraine. The article analyzes the impact of the digital economy on changing the structure of labor market. The authors emphasize that the problem of the coordination of interests of employers and graduates of higher educational institutions is exacerbated and it must be solved by the joint efforts of employers, the state, educational institutions and applicants for relevant jobs. To do this, it is necessary to study the market requirements, both to the demand for specialists, and in the competencies that should be formed during training and program results that graduates must demonstrate after completion of training and during professional activity. The article predicts the demand for promising competencies. The main trends of demand for financial and accounting professions by the Ukrainian Classifier of professions are determined. The demand for competencies in digital economics for financial accounting

professions is analyzed. Based on materials from expert interviews and assessments, financial and accounting professions in accordance with the Ukrainian Classification of Professions are grouped into four segments, which differ in the degree of impact of digitalization on them. The results of a survey among graduates of financial and accounting specialties of different years of graduation regarding the demand for their competencies are presented. In particular, graduates of 2000-2014. they paid considerable attention to professional competencies, strove for self-development, including in the possession of legal documents, organization of work assigned an important role, not paying special attention to the development of managerial abilities, creative and critical thinking. Social and behavioral and digital competencies were not the main ones. At the same time, among graduates who worked only in the last three years, the priorities have changed, they see important programming skills, creating applications, designing accounting subsystems (financial, managerial, tax), paying more attention to social and behavioral competence, ability to solve non-standard tasks. The consensus opinion of the experts involved in our study focuses on three key groups according to the target competency model: digital competencies, social behavioral and cognitive.

Key words: digital economy, digitalization, labor market, competence, education.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із ключових викликів для сучасних ринків праці та освіти є цифровізація. Розвиток і поширенням цифрових технологій (штучного інтелекту, алгоритмів машинного навчання, «хмарних» обчислень тощо) веде до масштабної трансформації вимог до фахівців, змінює зміст роботи та попит на компетенції, ключова роль у формуванні яких належить освіті. Проте відсутність налагодженої комунікації між роботодавцями та системою освіти призводить до того, що на ринку праці з'являються працівники, які володіють незатребуваними професіями та компетенціями. З огляду на зазначене, підвищується актуальність як теоретичних, так і емпіричних досліджень, пов'язаних із цифровою трансформацією, становленням інформаційного суспільства й суспільства знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Науковий та критичний аналіз досліджень зарубіжних та вітчизняних фахівців за цією тематикою дозволили виділити три основні напрями досліджень, які проводять зарубіжні й вітчизняні науковці.

По-перше, це проблематика цифрової трансформації в компаніях і майбутнього ринку праці. Так, зокрема, К. Фрей і М. Осборн [1] зазначають, що технології будуть розвиватися настільки стрімко, що вже через 10 років до половини фахівців будуть витіснені з ринку праці США; Б. Девид [2] проаналізував вплив комп'ютерних технологій на ринок праці Японії та констатує, що є ймовірність 55% автоматизації робочих місць; M. Arntz зі співавторами [3] зазначають, що автоматизація може загрожувати тільки 18,2% працівників, якщо аналізувати вплив технологій на ринок праці не через такі широкі категорії, як «професія» або «вид діяльності» (occupation), а розглядати конкретні посади (job), це пов'язано з тим, що співробітники в межах будь-якої професії виконують безліч завдань (планування, розв'язання проблем, презентація), які не підлягають алгоритмуванню. McKinsey Global Institute и Boston Consulting Group прогнозують, що не менше 30% функцій у межах професій можуть бути автоматизовані на поточному рівні розвитку технологій і на 29% може знизитися кількість робочих годин у професіях, які до 2027 р. не зникнуть завдяки впровадженню штучного інтелекту в банківському секторі [4; 5].

По-друге, проблематика процесів навчання й перенавчання, незатребуванності професій, нових затребуваних компетенцій і спеціальностей, майбутнього професій. Так, World Economic Forum у Звіті про майбутнє робочих місць зазначено, що, на думку роботодавців, з розвитком технологій і бізнес-моделей 42% навичок, які використовуються на робочих місцях сьогодні, стануть незатребуваними вже до 2022 р. [6]; H. Horney зі співавторами акцентує увагу, що профіль компетенцій, затребуваних конкретною компанією, постійно адаптується до мінливості середовища, труднощів прогнозування подій, ускладнення бізнес-процесів і зв'язків між ними [7]. На думку Razzouk P., Shute B., зростає попит на дизайн-мислення, що характеризується системним поглядом на проблему та пошук її рішення, умінням знаходити різні підходи до одного завдання, здатністю візуалізувати та пояснювати свої ідеї, вступати в ефективну комунікацію та взаємодію з фахівцями з різних предметних галузей [8]. Нами також проводилися дослідження з цієї тематики [9].

По-третє, це дослідження сучасної ролі університетів у передачі знань. Автори [10; 11] доводять зв'язок між оцифруванням, майбутнім вищої освіти та конкурентоспроможністю регіонів. Г.О. Бородкін, І.Л. Бородкіна аналізують передумови, які стали вирішальними чинниками для впровадження цифрової грамотності в навчальний процес університетів, розглядають питання, пов'язані з цифровими компетентностями студентів та організацією вищої освіти в постіндустріальному суспільстві [12]. Л.Л. Ляхоцька розкриває взаємозв'язок між цифровою економікою, цифровим суспільством і цифровим навчанням та акцентує увагу на оновленому документі ЄС – «Цифрова компетентність», проводить аналіз подальшого розвитку системи освіти в Україні [13]. K. Telling у дослідженні [14], показує, що в університетах класичного формату вищої освіти (liberal arts) проблема підготовки за незатребуваними спеціальностями не є важливою у зв'язку з тим, що серед студентів liberal arts поширюється попит не стільки на вузькі, затребувані на конкретних робочих місцях, скільки на загальні навички, що підвищує затребуваність такої освіти на тлі зростання сумнівів щодо ефективності освіти.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на значну кількість

публікацій за окресленою тематикою, констатуємо, що динамічність процесів, які відбуваються в цифровій економіці, та виклики, пов'язані з цим, а також міждисциплінарні й мультіплінарні аспекти навчання й діяльності вимагають подальшого проведення емпіричних, теоретико-методичних та практичних досліджень з урахуванням зв'язків між новітніми технологіями, зайнятістю й освітою для погодження потреб економіки та ринку праці в підготовці випускників вищої школи.

Метою дослідження є поглиблення уявлення про вплив цифрових технологій на ринок праці, характер роботи й компетенції, ідентифікація викликів для політики й практики в освітній сфері та підходи до подолання. Оскільки автори статті є викладачами університетів та здійснюють консультування практиків, то одним із завдань дослідження було отримання відповіді на питання, як цифрові технології вплинуть на фінансово-облікові професії та які ключові компетентності в цифровій економіці (на прикладі фінансово-облікових спеціальностей) повинні формувати заклади вищої освіти у своїх випускників, щоб на ринку праці вони могли продемонструвати такі програмні результати, які б задовольняли роботодавців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Представники як зарубіжного, так і національного бізнес-середовища зазначають, що в останні роки спостерігається загальна криза освіти та наявність дефіциту кваліфікованих кадрів, схильних постійно вчитися та розвиватися. Це пояснюється низкою причин: міграцією населення, небажанням брати на себе відповідальність, консерватизмом вищої школи, у тому числі щодо використання методик навчання та контенту, що не відповідають повною мірою новим викликам, які з'явилися під час переходу від індустріального суспільства до постіндустріального інформаційного. Не всі заклади вищої освіти та окремі викладачі розуміють, що в Україні постіндустріальні трансформації вимагають нової парадигми освіти, яка б відповідала сучасним потребам ринку праці. Цікавими у цьому контексті є результати соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України (табл. 1).

Так, результати емпіричних досліджень за 2016 р. свідчать, що 24,8% респондентів взагалі вважають, що характер виконуваної ними роботи не відповідає здобутому освітньо-професійному рівню, 6,1% з них повністю незадоволені своєю освітою та лише 20,8% повністю задоволені рівнем своєї освіти [15].

Отже, можна констатувати, що проблема узгодженості інтересів роботодавців та випускників закладів вищої освіти загострюється та вирішувати її необхідно спільними зусиллями роботодавців, держави, закладів освіти та претендентів на відповідні робочі місця.

Однозначно доцільно починати з вивчення вимог ринку як до затребуваності фахівців, так і до компетенцій, які мають бути сформовані під час навчання, та програмних результатів, які випускники повинні продемонструвати після завершення навчання та під час професійної діяльності.

Тому у нашому досліджені для оцінки стану проблемного поля і визначення головних трендів попиту на фінансово-облікові професії за Класифікатором професій [16] та попиту на компетенції виходили з такого:

По-перше, низьку віддачу формальної освіти сьогодні пояснюють дисбалансом («місметчем) між освітою та ринком праці: багато претендентів хочуть знайти себе в професії, що не відповідає отриманій у закладі вищої освіти спеціальності, саме тому, що їхня спеціальність за дипломом є незатребуваною на ринку праці. Коли публікуються результати вступних кампаній, ми бачимо, що молодь вступає на філологію, юриспруденцію тощо, тоді як роботодавці публікують зовсім інші вакансії. Так, за словами керівника аналітичного центру кадрового порталу hh.ua/grc Юлії Дрожжиної, після випуску з університетів 44% випускників працюють не за фахом, 29% працюють за професією, лише частково пов'язаною з отриманою спеціальністю, і тільки 36% працюють за фахом [17]. Крім того, у hh.ua/grc додають, що, згідно з доповіддю «Майбутнє робочих місць», яка була оприлюднена в межах Всесвітнього економічного форуму, дисбаланс між освітою та ринком праці може й далі зростати, якщо не враховувати деструктивні та трансформаційні ефекти впливу цифровізації на професії під час підготовки майбутніх фахівців, на це вказують і дослідження, проведені в Оксфордському

Таблиця 1

Результати соціологічного моніторингу випускників вишів щодо рівня задоволеності набутою освітою

Показник	2010	2013	2014	2016
відсоток респондентів, повністю задоволених своєю освітою	11,1	10,4	16,9	20,8
відсоток респондентів, частково задоволених своєю освітою	28.4	31,7	33,1	42,3
відсоток респондентів, частково незадоволених своєю освітою	26,8	24,4	19,8	17,4
відсоток респондентів, повністю незадоволених своєю освітою	11,3	11,6	6,8	6,1
відсоток респондентів, які вважають, що характер їхньої теперішньої роботи відповідає освіті	26,8	26,7	28,2	38,5
відсоток респондентів, які вважають, що характер їхньої теперішньої роботи не відповідає освіті	16,4	26,7	22,8	24,8

Джерело: узагальнено авторами виходячи з [15]

університеті: майже половина (45%) усіх сьогоднішніх професій у майбутньому зникнуть або будуть максимально автоматизовані [18].

Щоб отримати відповіді на питання, як цифрові технології вплинуть на фінансово-облікові професії, ми провели семантичний аналіз наукових публікацій і галузевої періодики за темою майбутнього ринку праці; оголошень вакансій, що розміщені на сайтах www.work.ua/agencies, hh.ua/grc, www.elance.com, www.weblancer.net, www.freelance.com.ua – агрегаторів пропозицій із пошуку роботи; аналіз кейсів і експертні інтерв'ю серед випускників і роботодавців. За матеріалами експертних інтерв'ю та оцінками фінансово-облікові професії ми згрупували в чотири сегменти, які розрізняються за ступенем впливу на них цифровізації, зокрема за трансформуючим, деструктивним та тим і іншим одночасно з превалюванням трансформуючого або деструктивного ефекту (табл. 2).

Таблиця 2

Групування обліково-фінансових професій за рівнем впливу на них цифровізації

Код КП	Код ЗКППТР	Випуск ЄТКД	Випуск ДКХП	Професійна назва роботи
1	2	3	4	5
1 сегмент — високий ефект цифрової трансформації на тлі низького деструктивного впливу				
1231	20656		76, 1	Головний бухгалтер
1231	21489		5	Директор з економіки
2411.1				Молодший науковий співробітник (аудит, бухгалтерський облік). Молодший науковий співробітник (економіка). Молодший науковий співробітник (фінансово-економічна безпека підприємств, установ та організацій)
2411.1	23667	—		Науковий співробітник (аудит, бухгалтерський облік)
1231	23927		1	Начальник планово-економічного відділу
1231	24108		1	Начальник фінансового відділу
2441.2	23068	—		Консультант з економічних питань
2419.2	—	—		Консультант з ефективності підприємництва
2411.2			5*	Консультант із податків і зборів
2441.2	—	—		Економічний радник
2 сегмент — високий ефект деструктивного впливу на тлі високого ефекту цифрової трансформації				
3433				Асистент бухгалтера-експерта
4212	22921	—		Касир (в банку)
4211	22921		1	Касир (на підприємстві, в установі, організації)
3433	22935	—		Касир-експерт
4122				Конторський (офісний) службовець (боргові зобов'язання)
4121	—		1	Конторський (офісний) службовець (бухгалтерія)
4122				Конторський (офісний) службовець (застава та іпотека)
4122				Конторський (офісний) службовець (інвестиції)
4121				Конторський (офісний) службовець (каса)
4122				Конторський (офісний) службовець (кредит)
4131				Конторський (офісний) службовець (реєстрація та облік)
4121				Конторський (офісний) службовець (розрахунок собівартості)
3432				Конторський (офісний) службовець (страхування)
4122				Конторський (офісний) службовець (цінні папери)
4212	23072	—		Контролер ощадного банку
4211	12965		65	Контролер-касир
4212				Операціоніст (банк)
4121	24908		1	Рахівник
3119	25029		66**	Технік з обліку
3 сегмент — високий ефект цифрової трансформації на тлі мжливого деструктивного впливу				
2441.2	25355		1	Економіст із бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності
2441.2	25359		64, 1	Економіст із договірних та претензійних робіт
2441.2	25368		1	Економіст із планування
2441.2				Економіст із податків і зборів
2441.2	25377		1	Економіст із фінансової роботи
5121	—		5*	Економіка
1461				Менеджер (управитель) із грошового посередництва
1468				Менеджер (управитель) із допоміжної діяльності у сфері страхування
1467				Менеджер (управитель) із допоміжної діяльності у сфері фінансів
1463				Менеджер (управитель) із надання кредитів
1466				Менеджер (управитель) із пенсійного недержавного страхування
1465				Менеджер (управитель) зі страхування

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5
1462				Менеджер (управитель) із фінансового лізингу
1469				Менеджер (управитель) із фінансового посередництва
3417	—	—		Оцінювач, оцінювач (експертна оцінка майна), оцінювач-експерт
4 сегмент — відсутність деструктивного ефекту, на тлі високого ефекту цифрової трансформації				
2441.2				Аналітик з інвестицій
2441.2				Аналітик із кредитування
2414.2				Аналітик із питань фінансово-економічної безпеки
2411.2	—		1	Аудитор
3433	20281		1	Бухгалтер
2411.2	20281		1	Бухгалтер (з дипломом спеціаліста)
2411.2	20287	—		Бухгалтер-експерт
2411.2	20284		1	Бухгалтер-ревізор
3443	—	—		Інспектор із виплати пенсій
3443	—	—		Інспектор із призначення пенсій
3419	22565	—		Інспектор кредитний
3439	22692	—		Інспектор-ревізор
2413.2				Професіонал із торгівлі цінними паперами
2413.2				Професіонал з управління активами
2414.2				Професіонал із фінансово-економічної безпеки
2413.2				Професіонал-організатор торгівлі на ринку цінних паперів
3152	24516	—		Ревізор із виробничо-технічних і економічних питань
3442	24496	—		Ревізор-інспектор податковий
3411				Фахівець із біржових операцій
3411				Фахівець з управління активами
3411				Фахівець із фінансово-економічної безпеки
3411				Фахівець-організатор торгівлі на ринку цінних паперів

* Номер випуску доповнень та змін до Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників;

** Деталізовані кваліфікаційні характеристики за галузевими ознаками містяться в інших галузевих випусках Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників; КП – класифікатор професій; ЗКППТР – Загальносоюзний класифікатор професій, посад та тарифних розрядів. 186016. М.: Економіка, 1991; ЄТКД – Єдинийо тарифно-кваліфікаційний довідник робіт та професій робітників; ДКХП – Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників.

Джерело: згруповано авторами виходячи з [16]

Завдання, що виконуються фахівцями з 1-го сегменту, не піддаються заміщенню, оскільки вимагають системного мислення. Від фахівців із цього сегменту затребуваним є вміння отримувати й аналізувати нову інформацію, у тому числі з допомогою технології великих даних.

Розвиток автоматизованих систем буде сприяти витісненню професій, віднесених до 2-го сегменту. У майбутньому ці професії можуть стати повністю автоматизованими, навіть без суттєвої трансформації змісту.

У результаті цифровізації зміст професій із 3-го сегменту істотно змінюється, проте не всі завдання можуть бути автоматизовані, тобто працівникам не загрожує «заміщення». Змінюється лише поділ праці між людьми та машинами. У подальшому такі співробітники будуть задіяні у вирішенні нестандартних ситуацій і розробленні методології.

Машинна обробка даних із застосуванням «хмарних» технологій скорочує попит на такі функції фахівців із 4-го сегменту, як збір і структурування відкритої інформації для подальшого аналізу економічної ситуації, фінансово-господарської діяльності об'єктів інвестицій тощо; проведення типових розрахунків та підготовка стандартних звітів; контроль за сплатою податків і валютними операціями; відстеження ринкових угод із власними акціями та облігаціями; складання типових договорів; консультування з деяких питань, які є стандартними. Розвиток блокчейна і впровадження «розумних контактів» у повсякденну практику фахівців із цього сегменту спричиняють зміни портфеля компетентностей: вміння працювати з програмним кодом блокчейна, володіння розширеною мовою звітності бізнесу – XBRL тощо.

По-друге, дисбаланс стосується не тільки «позицій» на ринку праці та пов'язаних із ними конкретних професій, а й більш широко затребуваних навичок У світовому контексті розвитку систем вищої освіти проблема «місметча» навичок стоїть не менш гостро, ніж проблема «місметча» професій [19]. М. Хандель в огляді американського ринку праці показав, що труднощі для роботодавців створює недолік у працівників не стільки вузько професійних (hard skills), скільки «м'яких» навичок (soft skills), пов'язаних зі ставленням до трудових обов'язків [20].

Матеріали ОЕСР [21] виділяють три ключові групи навичок: здатність (1) діяти автономно (планування, аргументація своєї позиції) і (2) всередині неоднорідних груп (кооперація,

управління конфліктами), (3) інструментальна грамотність – вміння використовувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), як інструменти комунікації. М. Бінклей зі співавторами [22] пропонує чотири групи таких компетентностей: способи мислення (критичне, креативне), способи взаємодії (комунікація та колаборація), інструменти для роботи (цифрова грамотність) і для життя (особиста відповідальність, культурна компетентність).

Консенсус-думка задіяних у нашому дослідженні експертів щодо цільової моделі компетентностей фокусується на трьох ключових групах: цифрові компетентності, соціально поведінкові й когнітивні. Як показали результати анкетування випускників кафедри фінансів і підприємництва (фінансів і кредиту) Сумського державного університету, кафедри бухгалтерського обліку й аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки й торгівлі» та кафедри бухгалтерського обліку й оподаткування Київського національного торговельно-економічного університетів останніх 19 років, які обіймають керівні посади у сфері фінансів, оподаткування, обліку, аудиту, управління, вони користуються довірою як відповідальні фахівці, оскільки в професійній діяльності демонструють власникам, керівником та підлеглим актуальні компетентності (табл. 3).

Водночас опитані висловлювалися по-різному щодо частки компетентностей, які вони вважали необхідними для успішної кар'єри безпосередньо після завершення навчального закладу.

Зокрема, випускники 2000-2014 рр. значну увагу приділяли знаннєвим компетентностям, прагнули до саморозвитку, у тому числі щодо дослівного володіння нормативно-правовими документами (32%), важливу роль відводили організованості в роботі (25%), не приділяючи особливого значення розвитку управлінських

Таблиця 3

Зміна уявлень про попит на компетентності випускників фінансово-облікових спеціальностей різних років випуску станом на 1 вересня 2019 р. (%)

Узагальнена група	2000-2014 рр.	2015-2019 рр.
1. Цифрові компетенції	10	32
1.1. Вміння створювати системи	—	6
1.2. Навички управління інформацією (навички обробки та аналізу даних)	10	26
2. Соціально-поведінкові компетенції	11	33
2.1. Комунікації		
• вміння здійснювати комунікацію, яка породжує інформацію, що має вплив і стимулює інтегроване мислення в осіб, що приймають рішення	3	5
2.2. Міжособистістні навички		
• робота в команді	2	5
• етика	1	1
• емпатія	—	3
• клієнтоорієнтованість	1	5
• управління стресом	—	3
• адекватне сприйняття критики	1	1
2.3. Навички міжкультурної взаємодії		
• усвідомленість	3	3
• соціальна відповідальність	—	2
• кросфункціональна та крос дисциплінарна взаємодія	—	2
• іноземна мова та культура	—	2
• Лідерство	—	2
3. Когнітивні навички	79	45
3.1. Саморозвиток	32	6
3.2. Організованість	25	5
3.3. Управлінські навички: (пріоритизація, постановка завдань, формування команд, розвиток, мотивування інших, делегування)	2	7
3.4. Досягнення результатів:		
• відповідальність	6	6
• вміння виявляти, оцінювати, передбачати ризики	—	5
• наполегливість у досягненні мети	3	3
• ініціативність	1	3
3.5. Вирішення нестандартних завдань:		
• креативність (в т.ч. вміння врахувати можливості)	2	4
• адаптивність	2	5
• критичне мислення	6	6
Разом	100	100

Джерело: узагальнено авторами за результатами анкетування

здібностей, креативного та критичного мислення. Соціально-поведінкові й цифрові компетенції були не на передньому плані. Водночас у випускників, які працювали лише три останні роки, пріоритети змінилися. Вони стали більше відповідати новій назві галузі знань («Управління та адміністрування»), до якої віднесено спеціальність 071 «Облік і аудит» та 072 «Фінанси, банківська справа і страхування». Але важливим є те, що респонденти вбачають важливими навички програмування, створення додатків, проектування підсистем бухгалтерського обліку (фінансового, управлінського, податкового) – 6% від усіх компетентностей більше уваги приділяють соціально-поведінковим компетентностям, вмінням вирішувати нестандартні завдання.

На розвиток та зміну статусу фінансово-облікових фахівців також впливають оприлюднені українською мовою Глобальні принципи управлінського обліку, розроблені під час громадських консультацій 2014-2015 рр. у CIMA та AICPA за участю керівників компаній, фінансових директорів, науковців, регуляторів та інших фахівців у 20 країнах на 5 континентах. Серед чотирьох названих Глобальними принципами, якими мають керуватися фахівці з бухгалтерського обліку та фінансів найближчого майбутнього: «Комунікація, що породжує інформацію», «Інформація є актуальною», «Розумне управління вибудовує довіру», «Аналізується вплив на вартість», перші два неможливо застосувати без наявності відповідних цифрових компетентностей. Дослідження, проведені ACCA «Майбутнє бухгалтерської професії», засвідчили значущість цифрових технологій у досягненні успіху в професії. Спеціалісти у сфері фінансів, обліку, аудиту та оподаткування повинні знати, як використовувати у своїй професійній діяльності можливості сучасних програмних продуктів для підвищення ефективності процесу трансформації ресурсів та результативності діяльності. Саме тому в Стандартах вищої освіти університетів передбачена компетентність, формування якої дозволить студентам бути готовим до роботи в умовах постійних змін (не лише в нормативно-правовій базі, що регулює ведення бізнесу, обліку чи аудиту, а й у зв'язку з появою інтелектуальних машин). Студент повинен навчитися накопичувати та аналізувати інформацію для напрацювання професійного судження на основі обробки великого масиву даних із використанням IT-програм. Вони також знадобляться для підготовки бюджетів, обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсами, ризиками, фінансами, відносинами, ефективністю, для підготовки внутрішньої та зовнішньої звітності про кількісні та якісні, фінансові та нефінансові показники тощо. Для цього бухгалтери, аудитори, фінансисти повинні розуміти як здійснюються IT-процеси, залишаючись глибокими аналітиками, які створюють обліково-аналітичне забезпечення для прийняття баговекторних управлінських рішень.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямі. В Україні за наявності значного дисбалансу між наявними вакансіями та кількістю поданих резюме (пропозиції в десятки разів перевищують наявні робочі місця для фінансистів, банкірів, бухгалтерів та аудиторів) роботодавці перебувають у пошуку висококваліфікованих спеціалістів-консультантів, аналітиків, радників щодо підходів до ракурсів накопичення та обробки вхідної інформації, яка на виході відповідає внутрішнім та зовнішнім регламентам, що регулюють систему бухгалтерського обліку, вміють гармонізувати бухгалтерські та бізнес-стандарти, презентувати цінності бізнесу стейкхолдерам.

Безумовно, такі показники зумовлені застійними явищами в економіці, але не варто ігнорувати й той факт, що роботодавці шукають найефективніших, тих, що вміють працювати в період змін. Останнє актуалізує значущість процесу формування сучасних компетентностей як у випускників, так і у фахівців із досвідом роботи та вмінням використовувати форуми, соціальні мережі, контакти в професійних спільнотах для самовдосконалення й пошуку потрібної інформації. Очевидною залишається необхідність комплексного розв'язання проблем, пов'язаних із цифровізацією, оскільки всі заходи повинні сприяти розвитку економіки, суспільства та окремої людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Frey C.B., Osborne M.A. (2017) The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerization? // Technological Forecasting and Social Change. Vol. 114. P. 254-280. URL: http://isiarticles.com/bundles/Article/pre/pdf/102228.pdf (дата звернення 20.01.2019).
2. David B. (2017) Computer technology and probable job destructions in Japan: An evaluation // Journal of the Japanese and International Economies. Vol. 43. P. 77–87. URL: https://econpapers.repec.org/article/eeejjieco/v_3a43_3ay_3a2017_3ai_3ac_3ap_3a77-87.htm (дата звернення: 23.01.2019).
3. Arntz M., Gregory T., Zierahn U. (2017) Revisiting the Risk of Automation // Economics Letters. Vol. 159. P. 157–160. URL: https://www.researchgate.net/publication/318108672 (дата звернення 20.01.2019).
4. McKinsey Global Institute, 2017; McKinsey Global Institute (2017) A future that works: Automation, employment and productivity. New York: McKinsey Global Institute. URL: https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/featured%20insights/Digital%20Disruption/Harnessing%20automation%20for%20a%20future%20that%20works/MGI-A-future-that-works-Executive-summary.ashx, (дата звернення 20.06.2019).
5. BCG (2018) The Impact of Artificial Intelligence (AI) on the Financial Job Market. Boston, MA: Boston Consulting Group. URL: http://image-src.bcg.com/Images/BCG-CDRF-The-Impact-of-AI-on-the-Financial-Job-Market_Mar%202018_ENG_tcm9-187843.pdf, (дата звернення 28.05.2019).
6. WEF (2018) The Future of Jobs Report. Cologni: World Economic Forum.

7. Horney N., Pasmore B., O'Shea T. (2010) Leadership agility: A business imperative for a VUCA world // People & Strategy. Vol. 33. № 4. P. 33-38.
8. Razzouk R., Shute V. (2012) What is design thinking and why is it important? // Review of Educational Research. Vol. 82. № 3. P. 330-348. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/3bfc/46f00bd1bfa57189fb78c9aa1194ff0ad6ad.pdf (дата звернення 24.03 2019).
9. Карпенко О.В., Плікус І.Й., Головіна Д.В. Вплив цифровізації на розвиток бухгалтерського обліку // Міжн. Наук.-практ. інтернет-конф. «Соціально-економічні та правові чинники розвитку національної економіки України: облікові, аналітичні та контрольні аспекти в сучасних умовах інтеграційних процесів». 22 листопада 2018 р., м. Полтава – ПУЕТ, 2018.
10. Lukovics M. and Zuti B. (2016). Modern Universities in a Digital Environment. In: Takácsné György Katalin (szerk.) Innovációs kihívások és lehetőségek 2014-2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok. 1704 p. Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2016.03.30-2016.03.31. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola: pp. 1069-1075. URL: https://ssrn.com/abstract=3022719 (дата звернення 03.04.2019).
11. Zuti B. (2018). Digitalizáció, felsőoktatás és regionális versenyképesség (Digitalization, Higher Education and Regional Competitiveness). URL: https://ssrn.com/abstract=3203806 (дата звернення 03.04.2019).
12. Бородкіна І.Л., Бородкін Н.О. Трансформація як фактор реформування вищої школи. *Молодий вчений*. 8 (48): 395-399. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/8/87.pdf (дата звернення 02.05.2019).
13. Л'яховська Л.Л. Роль цифрових технологій у освітньому процесі заклодів післядипломної освіти. *Science Review.* 3(10). 64-67. URL: http://archive.ws-conference.com/wp-content/uploads/pw0841.pdf (дата звернення 5.06.2019.
14. Telling K. (2018) Selling the liberal arts degree in England: Unique students, generic skills and mass higher education // Sociology. Vol. 52. № 6. P. 1290-1306. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/ce2c/6ac87194333bdd45d1ed6f72f935e035befa.pdf (дата звернення 20.04.2019).
15. *National Academy of Sciences of Ukraine*. URL: *Institute of sociology*. 2016 http://i-soc.com.ua/ua/edition/socialni-vimiri-suspilstva (дата звернення 10.06.2019).
16. Класифікатором професій ДК 003:2010. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#n5 (дата звернення 06.04.2019).
17. Эксперт рассказал, сколько выпускников вузов работают не по специальности. URL: https://news.finance.ua/ru/news/-/452378/ekspert-rasskazal-skolko-vypusknikov-vuzov-rabotayut-ne-po-spetsialnosti (дата звернення 15.07.2019).
18. 5 професій, які зникнуть в найближчі 10 років. URL: https://uk.etcetera.media/5-profesiy-yaki-zniknut-v-nayblizhchi-10-rokiv.html (дата звернення 04.06.2019).
19. McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. (2018) Skills mismatch: Concepts, measurement and policy approaches // Journal of Economic Surveys. Vol. 32. № 4. P. 985-1015. URL: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/joes.12254 (дата звернення 03.05.2019).
20. Handel M.J. (2003) Skills mismatch in the labor market // Annual Review of Sociology. Vol. 29. № 1. P. 135-165. URL: https://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.soc.29.010202.100030 (дата звернення 01.06.2019).
21. OECD (2005) The Definition and Selection of Key Competencies. Paris: OECD. URL: https://www.oecd.org/pisa/35070367.pdf, (дата звернення 15.03.2019).
22. Binkley M., Erstad O., Herman J., Raizen S., Ripley M., Miller-Ricci M., Rumble M. (2012) Defining Twenty-First Century Skills // Assessment and Teaching of 21st Century Skills / Eds. P. Griffin, B. McGaw, E. Care. Heidelberg; New York; Dordrecht; London: Springer. P. 17-66. URL: http://dx.doi.org/10.1007/978-94-007-2324-5_2, (дата звернення 29.04.2019.).

REFERENCES:

1. Frey C.B., Osborne M.A. (2017). The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerization? Technological Forecasting and Social Change. Vol. 114. P. 254-280. Available at: http://isiarticles.com/bundles/Article/pre/pdf/102228.pdf (Accessed 20.01.2019).
2. David B. (2017). Computer technology and probable job destructions in Japan: An evaluation. Journal of the Japanese and International Economies. Vol. 43. P. 77-87. Available at: https://econpapers.repec.org/article/eeejjieco/v_3a43_3ay_3a2017_3ai_3ac_3ap_3a77-87.htm (Accessed:23.01.2019).
3. Arntz M., Gregory T., Zierahn U. (2017). Revisiting the Risk of Automation. Economics Letters. Vol. 159. P. 157-160. Available at: https://www.researchgate.net/publication/318108672 (Accessed : 20.01.2019).
4. McKinsey Global Institute, 2017; McKinsey Global Institute (2017). A future that works: Automation, employment and productivity. New York: McKinsey Global Institute. Available at: https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/featured%20insights/Digital%20Disruption/Harnessing%20automation%20for%20a%20future%20that%20works/MGI-A-future-that-works-Executive-summary.ashx (Accessed : 20.06.2019).
5. BCG (2018). The Impact of Artificial Intelligence (AI) on the Financial Job Market. Boston, MA: Boston Consulting Group. Available at: http://image-src.bcg.com/Images/BCG-CDRF-The-Impact-of-AI-on-the-Financial-Job-Market_Mar%202018_ENG_tcm9-187843.pdf, (Accessed : 28.05.2019).
6. WEF (2018). The Future of Jobs Report. Cologni: World Economic Forum.
7. Horney N., Pasmore B., O'Shea T. (2010) Leadership agility: A business imperative for a VUCA world // People & Strategy. Vol. 33. № 4. P. 33-38.
8. Razzouk R., Shute V. (2012). What is design thinking and why is it important? Review of Educational Research. Vol. 82. № 3. P. 330-348. Available at: https://pdfs.semanticscholar.org/3bfc/46f00bd1bfa57189fb78c9aa1194ff0ad6ad.pdf (Accessed : 24.03 2019).
9. Karpenko O.V., Plikus I.Y., Golovina D.V. (2018). Vplyv tsyfrovizatsiyi na rozvtok bukhhalters'oho obliku [Influence of digitalization on the development of accounting of accounting]. Sotsial'no-ekonomichni ta pravovi chynnyky rozvytku natsional'noyi ekonomiky Ukrayiny: oblikovi, analitychni ta kontrol'ni aspekty v suchasnykh umovakh intehratsiynykh protsesiv [Socio-economic and legal factors of development of the national economy of Ukraine: accounting, analytical and control aspects in the current conditions of integration processes], Poltava: PUET, pp.120-124. (in Ukrainian).
10. Lukovics M. & Zuti B. (2016). Modern Universities in a Digital Environment. In: Takácsné György Katalin (szerk.) Innovációs kihívások és lehetőségek 2014-2020 között: XV. Nemzetközi Tudományos Napok. 1704 p. Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2016.03.30-2016.03.31. Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola: pp. 1069-1075. Available at: https://ssrn.com/abstract=3022719 (Accessed : 03.04.2019).

11. Zuti B. (2018). Digitalizáció, felsőoktatás és regionális versenyképesség (Digitalization, Higher Education and Regional Competitiveness). Available at: https://ssrn.com/abstract=3203806 (Accessed : 03.04.2019).
12. Borodkina I.L., Borodkin H.O. (2017). Tsyfrova hramotnist' yak faktor reformuvannya vyshchoyi shkoly [Transformation as a factor in higher education reform]. Molodyy vchenyy [Young scientist]. 8 (48):395-399. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/8/87.pdf (Accessed : 02.05.2019) (in Ukr).
13. Lyakhotska L.L. (2018). Rol tsyfrovykh tekhnolohiy v osvitnomu protsesi zakladu pislyady. plomnoyi osvity [The role of digital technologies in the educational process of postgraduate institutions]. Science Review. 3(10). 64-67. Available at: http://archive.ws-conference.com/wp-content/uploads/pw0841.pdf (Accessed: 5.06.2019) (in Ukr).
14. Telling K. (2018). Selling the liberal arts degree in England: Unique students, generic skills and mass higher education. Sociology. Vol. 52. № 6. P. 1290-1306. Available at: https://pdfs.semanticscholar.org/ce2c/6ac87194333bdd45d1ed6f72f935e035befa.pdf (Accessed: 20.04.2019).
15. National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of sociology. Available at: http://i-soc.com.ua/ua/edition/socialni-vimiri-suspilstva (Accessed :10.06.2019).
16. Klasyfikatorom profesiy DK 003:2010. [Classifier of occupations DK 003: 2010.] URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#n5 (Accessed :06.04.2019).
17. Ekspert rasskazal, skol'ko vypusknikov vuzov rabotayut ne po spetsial'nosti [The expert said how many university graduates do not work in their specialty]. Available at: https://news.finance.ua/ru/news/-/452378/ekspert-rasskazal-skolko-vypusknikov-vuzov-rabotayut-ne-po-spetsialnosti (Accessed : 15.07.2019).
18. 5 profesiy, yaki znyknut' v nayblyzhchi 10 rokiv. [5 professions that will disappear in the next 10 years.] URL: https://uk.etcetera.media/5-profesiy-yaki-zniknut-v-nayblizhchi-10-rokiv.html (Accessed : 04.06.2019).
19. McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. (2018) Skills mismatch: Concepts, measurement and policy approaches // Journal of Economic Surveys. Vol. 32. № 4. P. 985-1015. Available at: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/joes.12254 (Accessed : 03.05.2019).
20. Handel M.J. (2003) Skills mismatch in the labor market // Annual Review of Sociology. Vol. 29. № 1. P. 135-165. Available at: https://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.soc.29.010202.100030 (Accessed : 01.06.2019).
21. OECD (2005) The Definition and Selection of Key Competencies. Paris: OECD. Available at: https://www.oecd.org/pisa/35070367.pdf, (Accessed : 15.03.2019).
22. Binkley з співаторами [28] Binkley M., Erstad O., Herman J., Raizen S., Ripley M., Miller-Ricci M., Rumble M. (2012) Defining Twenty-First Century Skills // Assessment and Teaching of 21st Century Skills / Eds. P. Griffin, B. McGaw, E. Care. Heidelberg; New York; Dordrecht; London: Springer. P. 17-66. Available at: http://dx.doi.org/10.1007/978-94-007-2324-5_2 (Accessed : 29.04.2019.).

УДК 316.2
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-38

Стешенко О.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державного і корпоративного управління
Українського державного університету залізничного транспорту

Пупена С.І.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

Steshenko Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Lecturer
at Department of Management of State and Corporate Finances,
Ukrainian State University of Railway Transport

Pupena Svitlana
Master,
Ukrainian State University of Railway Transport

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

SOCIAL PROTECTION OF WORKERS IN THE CONDITIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Сучасні соціально-трудові відносини наполегливо вимагають повноцінного якісного соціального захисту працівників. Економічні перетворення країни зумовлюють відповідні зміни в галузі соціальної політики, розроблення механізмів соціального захисту, заснованих на принципах саморегулювання та взаємопідтримки. Метою статті є дослідження системи соціального захисту працівників з урахуванням сучасних тенденцій соціально-економічного розвитку. Проаналізовано соціальні ризики працівників у різних галузях економіки. Систематизовано основні стратегічні цілі системи соціального захисту працівника. Висвітлено актуальні проблеми сучасного стану оплати праці в Україні. Розглянуто практику реалізації соціального пакету в рамках соціальної політики підприємств. Запропоновано основні напрями щодо вдосконалення системи соціального захисту працівників.

Ключові слова: соціальний захист, соціальні гарантії, соціальні ризики, соціальний пакет, рівень соціального захисту.

АННОТАЦИЯ

Современные социально-трудовые отношения настойчиво требуют полноценной качественной социальной защиты работников. Экономические преобразования страны обусловливают соответствующие изменения в области социальной политики, разработку механизмов социальной защиты, основанных на принципах саморегулирования и взаимоподдержки. Целью статьи является исследование системы социальной защиты работников с учетом современных тенденций социально-экономического развития. Проанализированы социальные риски работников в различных отраслях экономики. Систематизированы основные стратегические цели системы социальной защиты работника. Освещены актуальные проблемы современного состояния оплаты труда в Украине. Рассмотрена практика реализации социального пакета в рамках социальной политики предприятий. Предложены основные направления по совершенствованию системы социальной защиты работников.

Ключевые слова: социальная защита, социальные гарантии, социальные риски, социальный пакет, уровень социальной защиты.

ANNOTATION

Modern social and labor relations persistently demand full qualitative social protection of workers. The economic transformations of the country cause corresponding changes in the field of social policy, development of social protection mechanisms based on the principles of self-regulation and mutual support. An important component in the activities of economic entities is the social protection of workers, the implementation of social equity ideas within the organizing satisfaction not only material but also other needs of the staff. The purpose of the article is to study the system of social protection of workers taking into account current trends of social and economic development. The article deals with the essence of the category "social protection of the employee". It is determined that social policy as a whole and social policy of the enterprise in particular are based on such universal philosophical values as the right to life, freedom, equality, non-discrimination, justice, solidarity, social responsibility, etc. In the social activity of the enterprise general social policy settings are specified as to the specific conditions of the labor collective of the enterprise. The main components of social protection of workers are identified in the article. Social risks of employees in various sectors of economy are analyzed. The main strategic goals of the employee's social protection system are systematized. Actual problems of the current state of labor remuneration in Ukraine are covered. Practice of implementing the social package within the framework of social policy of enterprises is considered in the article. The main directions of improvement of the system of social protection of workers are offered. As a result of increasing the level of social protection at the enterprise such indicators as the growth of labor productivity of employees, increase in volume and quality of production and improvement of the results of the enterprise activity can be obtained. Practical significance of the research is to analyze the existing system of social protection of workers, to develop recommendations for its improvement and to increase the effectiveness of social-labor relations, to form an effective and efficient model of social protection of workers on the basis of social partnership.

Key words: social protection, social guarantees, social risks, social package, level of social protection.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями**.** На сучасному етапі розвитку корпоративного управління формується новий тип соціально-трудових відносин**,** основою якого є усвідомлення інтересів і потреб

саме працівників. Приклад успішних підприємств показує, що ефективність управління досягається саме в тих, де відсутня відчуженість працівників від своїх професійних обов'язків, де формується довіра до соціальних партнерів в особі роботодавців. Соціальні чинники корпоративного управління сьогодні цінуються працівниками нарівні з матеріальними благами й умовами соціальної безпеки, тому страховий захист працівників доцільно визначати як стан їх захищеності від можливих соціальних ризиків, пов'язаних із порушенням життєво важливих інтересів у сфері соціальних прав і свобод (права на працю і її відповідну оплату, на професійну освіту, лікування, відпочинок тощо). Саме такі цінності є основою соціальної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання соціального захисту регулюються законодавчими та нормативними актами і відображені в Конституції України, Кодексі законів про працю, роботах Міжнародної організації праці та Національного науково-дослідного інституту охорони праці. Проведений аналіз наукових джерел [1-7] дає змогу дійти висновку, що зміст категорії «соціальний захист працівника» різні науковці трактують як діяльність, комплекс, функцію, систему, сукупність і механізм (табл. 1).

На нашу думку, зміст цієї категорії цілісніше розкриває саме поняття «система», що передбачає сукупність певних функціональних методів, які комплексно взаємодіють і запускають механізми, котрі сприяють досягненню певної мети.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Основною метою статті є дослідження системи соціального захисту працівників з урахуванням сучасних тенденцій соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальна система підприємства являє собою систему соціально-економічних норм і правил щодо забезпечення нормальних умов праці, постійної зайнятості працівників із відповідною оплатою; заохочування творчої ініціативи; підвищення професійного рівня; соціального партнерства; сприяння поліпшенню житлових і культурно-побутових умов працюючих тощо. Від вирішення цих проблем залежить не тільки успішна робота підприємства чи галузі, а й украй необхідна сьогодні стабілізація економіки країни у цілому.

До цього методичного інструментарію входять такі складники, як соціальне страхування, соціальні гарантії, соціальні послуги та соціальна допомога (рис. 1).

Слід зазначити, що у соціально-економічній діяльності підприємства види соціальних ризиків визначаються відповідно до специфічних умов діяльності трудового колективу. Головною стратегією соціального захисту працівників на підприємстві є реалізація концепції мінімізації та (або) усунення впливу соціальних ризиків, а саме створення умов гідної праці та підвищення якості трудового життя тощо (рис. 2).

Істотний вплив на соціальний захист мають розширення прав працівників і первинних трудових колективів в управлінні й самоврядуванні, їх участь у плануванні та організації праці і виробництва, поділ відповідальності, підвищення професійної компетентності, забезпечення гідних умов та охорони праці. Усе це сприятиме зростанню трудової задоволеності працівників.

Сьогодні для України проблема створення здорових і безпечних умов праці, забезпечення протиаварійної стійкості має особливе значення. За даними статистичних досліджень [6], рівень виробничого травматизму в Україні за останні 15 років збільшився у 5-8 разів порівняно з такими ж показниками в інших промислово розвинених країнах. Витрати на пільги і компенсації за роботу в шкідливих умовах у розрахунку на одного працюючого майже

Таблиця 1

Трактування категорії «страховий захист працівника» на рівні підприємства

Автор	Трактування
Т.І. Богданова [1, с. 25]	Комплекс економічних, правових та соціальних гарантій, котрі гарантують кожному, хто працює, право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку працівників та їхніх сімей у разі тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну й фахову реабілітацію
О.В. Длугопольський [2, с.149]	Система корпоративних організаційно-правових та економічних заходів стосовно забезпечення гідного матеріального та соціального становища працівників
В.П. Звонар [3, с. 114]	Комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення добробуту працівників у конкретних економічних умовах
А.О. Сіленко, В.П. Коляденко [4, с. 303]	Комплекс правових, соціально-економічних і політичних гарантій, які надають умови для забезпечення засобів існування
Р.М. Тимофіїв [5, с. 92]	Система заходів, спрямованих на дотримання та здійснення соціальних прав найманих працівників, компенсацію та попередження наслідків соціальних ризиків, які вживаються роботодавцем у випадках, передбачених законом, та добровільно з метою реалізації державної соціальної політики щодо зайнятості, забезпечення існування та розвитку працездатного населення, утримання та відновлення висококваліфікованих кадрів, підвищення їхньої зацікавленості у досягненні підприємницьких цілей та мети такого роботодавця

Джерело: систематизовано авторами за [1-5]

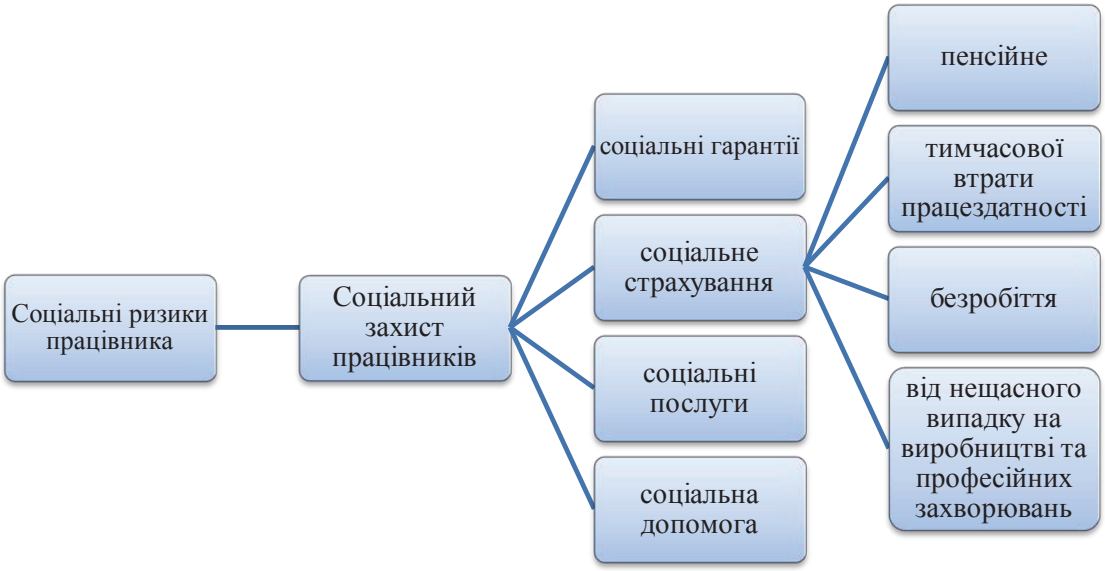

Рис. 1. Складники страхового захисту працівників

Джерело: розроблено авторами

Рис. 2. Стратегічні цілі системи страхового захисту працівників

Джерело: розроблено авторами

у два рази перевищили витрати на профілактику нещасних випадків і професійних захворювань. Статистика нещасних випадків свідчить, що нині на підприємствах України щоденно травмується в середньому 200 працівників, із них 30 стають інвалідами, 22 – отримують професійні захворювання, а 5 – гинуть. До основних травмонебезпечних галузей економіки за останній період належать соціально-культурна сфера та торгівля (23,21% за 2017 р. і 22,05% за 2018 р.), вугільна (відповідно 17,57% і 18,08%), агропромисловий комплекс (відповідно 12,19% і 12,45%) (табл. 2).

Аналіз стану виробничого травматизму показує, що основними причинами нещасних випадків продовжують бути організаційні причини – 68% від загальної кількості травмованих. З організаційних чинників 71,4% нещасних випадків траплялися через невиконання вимог інструкцій з охорони праці та посадових обов'язків. Причинами переважної більшості травмування працівників є незадовільна організація робочих місць і безпечного виконання робіт, порушення технологічної та трудової дисципліни, безвідповідальність керівників виробництва та безпосередніх виконавців у питаннях

Таблиця 2

Стан виробничого травматизму за галузями економіки України за 2017-2018 рр.

Галузь економіки	2017 р.		2018 р.		Відхилення (+,-),	
	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %
Вугільна	780	17,57	725	18,08	-55	-0,51
Гірничорудна та нерудна	201	4,19	173	4,66	-28	-0,47
Нафтогазовидобувна та геологорозвідка	20	0,61	25	0,46	5	0,15
Енергетика	121	2,86	118	2,80	-3	0,06
Будівництво	224	4,96	205	5,19	-19	-0,23
Котлонагляд, підйомні споруди	16	0,36	15	0,37	-1	-0,01
Машинобудування	336	8,82	364	7,79	28	1,03
Металургійна	260	5,91	244	6,02	-16	-0,11
Хімічна	128	2,54	105	2,96	-23	-0,42
Транспорт	393	8,19	338	9,11	-55	-0,92
Зв'язок	57	1,8	76	1,32	19	0,48
Газова промисловість	35	0,77	32	0,81	-3	-0,04
Житлокомунгосп	155	3,39	140	3,59	-15	-0,2
Агропромисловий комплекс	537	12,19	503	12,45	-34	-0,26
Деревообробна промисловість	76	1,62	67	1,76	-9	-0,14
Легка та текстильна промисловість	23	0,92	38	0,53	15	0,39
Соціально-культурна сфера та торгівля	951	23,21	958	22,05	7	1,16
Всього	4313	100	4126	100	-187	0

Джерело: розроблено авторами за [6]

дотримання вимог чинних нормативних актів та інструкцій з охорони праці.

Отже, соціальний захист працівників через підвищення безпеки й охорони праці вимагає визначення комплексу широкомасштабних заходів на державному, галузевому, регіональному та виробничому рівнях; підвищення відповідальності як роботодавців за належні умови праці, так і працівників за виконання умов щодо безпечної праці; поліпшення організації профілактики нещасних випадків і виробничо зумовлених захворювань.

Наступним соціальним ризиком, від якого потребують захисту працівники підприємств у різних галузях економки України, є незадовільний рівень оплати праці та механізм її виплати, адже заробітна плата є основою життєдіяльності працівників та їхніх сімей, а звідси, й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці. Зарубіжний досвід свідчить, що в кризових умовах економіки необхідно використовувати якісну, тобто високооплачувану, робочу силу, яка може створювати конкурентоспроможну продукцію. Однак українські роботодавці діють за старими принципами, використовуючи метод скорочення штатів та зниження рівня оплати праці своїх працівників.

Загалом більше ніж у двох третин працівників нарахована середня заробітна плата у 2017 р. не перевищувала середній її рівень по країні (8777 грн). Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у видах діяльності з надання послуг, так і у виробництві. Наприклад, в освіті, де працівники мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, забезпечений вищою освітою, у 2017 р. лише у 17% працюючих нарахована заробітна плата перевищувала 10 тис грн, в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – у 10,1% [7].

Загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати за 2017 р. збільшилася на 32,2%, або на 577,4 млн. грн, і на 1 січня 2018 р. становила 2368,4 млн. грн. Кількість працівників, які вчасно не отримали заробітну плату, на 1 січня 2018 р. становила 118,7 тис осіб, або 1,6% від середньооблікової кількості штатних працівників, зайнятих в економіці. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 10718 грн, що на 22,1% перевищує середню заробітну плату за грудень 2017 р. [7].

Отже, необхідно переглянути політику регулювання оплати праці для забезпечення соціального захисту робітника, а саме провести вдосконалення тарифної системи та нормування праці, що, своєю чергою, посилить мотивацію працівників підприємств.

Слід також зазначити, що під час улаштування на роботу працівники все більше звертають увагу не тільки на розмір заробітної плати, а й на соціальний пакет, тому з розвитком ринкових відносин підвищується значимість соціальних виплат і пільг, частка яких постійно зростає в сукупному доході працівника. Роботодавці, надаючи своїм співробітникам пільги понад пільг, передбачених законодавчими нормами, вирішують низку завдань, серед яких – залучення на підприємство нових працівників, зниження плинності і закріплення кваліфікованих кадрів. На підприємствах, де існує розвинена система виплат і пільг, істотно нижче показники плинності кадрів,

працівники більш лояльні до адміністрації, прагнучи утриматися на своєму робочому місці. Особливо це відноситься до висококваліфікованих працівників.

Сьогодні на практиці існують різні підходи до змісту соціального пакету і класифікації соціальних пільг на підприємствах. Із погляду їх матеріального змісту виділяють:

– соціальні пільги в грошовому вираженні (у т.ч. матеріальна допомога, компенсація понесених збитків);

– надання співробітникам право користування об'єктами соціальної сфери галузі;

– соціальну допомогу сім'ї та організацію дозвілля працівників і членів їхніх сімей;

– компенсацію на транспорт та спецодяг, що може бути пов'язано з галузевими особливостями;

– оплату санаторно-курортного лікування тощо.

Слід зазначити, що заходи соціального захисту, з одного боку, повинні здійснюватися шляхом надання кожному працівникові незалежно від посади, стажу і кваліфікації рівних можливостей професійно розвиватися, реалізовувати свої знання й навички. З іншого боку, соціальна допомога, відповідно до своєї суті, повинна бути адресною, тобто надаватися тільки тим, хто її потребує.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, підвищення рівня соціального захисту працівника в сучасних умовах господарювання доцільно проводити за такими напрямами:

1) створення безпечних умов праці, які б давали можливість заробляти кошти для гідного існування та виключали отримання травм і професійних захворювань працівників;

2) запровадження необхідних заходів щодо охорони праці та соціального захисту громадян у разі професійних захворювань та нещасних випадків, доступ громадян до національних систем охорони здоров'я, реабілітації та професійної освіти;

3) забезпечення працівників та членів їхніх сімей прожитковим мінімумом матеріальних засобів у разі безробіття, втрати або зниження доходу внаслідок хвороби, народження дитини, нещасного випадку в побуті, виробничої травми;

4) повний і своєчасний розрахунок із працівниками з оплати праці;

5) якісне поліпшення показників заробітної плати та створення підґрунтя для підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці;

6) надання працівникам підприємств додаткового «соціального пакета» і різноманітних соціальних послуг.

Отже, рівень соціального захисту визначається якістю трудового життя людини, ціною його праці, конкретними витратами на відтворення самого працівника. Тому основним завданням є розроблення єдиної стратегії соціально-трудового партнерства, що об'єднує інтереси держави, різних господарюючих суб'єктів і людини праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богданова Т.І. Особливості формування соціальної політики сучасного підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1(48). С. 24-33.
2. Длугопольський О.В. Особливості фінансування соціального захисту в країнах Азії: японський вектор формування держави добробуту. *Фінанси України*. 2014. № 11. С. 75-97.
3. Звонар В.П. Соціальний захист працівників в Україні у пріоритетах корпоративної соціальної відповідальності. URL : https://dse.org.ua/arhcive/14/12.pdf (дата звернення: 06.09.2019).
4. Сіленко А.О., Коляденко В.А. Соціальна держава: тернистий шлях до визнання. *Світовий досвід і перспективи України* : монографія. Одеса : ТЄТ, 2002. С. 357.
5. Тимофіїв Р.М. Особливості правового регулювання відносин соціального захисту працівників за участю роботодавця. *Підприємство, господарство і право.* 2018. № 9. С. 91-96.
6. Державна служба з питань праці : офіційний вебсайт. URL : http://dsp.gov.ua/statystychni-dani-vyrobnychoho-travma-2 (дата звернення: 03.09.2019).
7. Праця України у 2017 році : статистичний збірник. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_pu2017_pdf.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

REFERENCES:

1. Bohdanova T.I. (2013) Osoblyvosti formuvannia sotsialnoi polityky suchasnoho pidpryiemstva. [Formation Features of social policy in modern enterprise]. *Bulletin of socio-economic research,* vol. 1 (48), pp. 24-33.
2. Dluhopolskyi O.V. (2014) Osoblyvosti finansuvannia sotsialnoho zakhystu v krainakh azii: yaponskyi vektor formuvannia derzhavy dobrobutu. [Features of social protection financing in Asian countries: Japanese vector of welfare state formation]. *Finance of Ukraine*, no. 11, pp. 75-97.
3. Zvonar V.P. (2019) Sotsialnyi zakhyst pratsivnykiv v Ukraini u priorytetakh korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Social protection of workers in Ukraine in the priorities of corporate social responsibility]. Available at: https://dse.org.ua/arhcive/14/12.pdf (accessed 6 September 2019).
4. Silenko A.O., Koliadenko V.A. (2002) Sotsialna derzhava: ternystyi shliakh do vyznannia. Svitovyi dosvid i perspektyvy Ukrainy: monohrafiia [The welfare state: the thorny path to recognition. Ukraine's world experience and prospects: monograph], O.: TET, pp. 357.
5. Tymofiiv R.M. (2018) Osoblyvosti pravovoho rehuliuvannia vidnosyn sotsialnoho zakhystu pratsivnykiv za uchastiu robotodavtsia [Features of legal regulation of relations at social protection of workers with the participation of the employer]. *Enterprise, economy and law*, no. 9, pp. 91-96.
6. Derzhavna sluzhba z pytan pratsi: ofitsiinyi vebsait (2019) [State Labor Office: official website]. Available at: http://dsp.gov.ua/statystychni-dani-vyrobnychoho-travma-2 (accessed 3 September 2019).
7. Pratsia Ukrainy u 2017 rotsi (2019) *Statystychnyi zbirnyk* [Statistical collection]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_pu2017_pdf.pdf (accessed 3 September 2019).

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-39

Виговська Н.Г.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Державного університету «Житомирська політехніка»

Дячек С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Державного університету «Житомирська політехніка»

Vyhovska Nataliya
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance and Credit,
Zhytomyr Polytechnic State University

Diachek Svitlana
Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor, Assistant Professor
of the Department of Finance and Credit,
Zhytomyr Polytechnic State University

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

TRANSFORMATION OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE CONTEXT OF PROVIDING NATIONAL ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню трансформації ролі держави у світогосподарському просторі в контексті забезпечення національної економічної безпеки та визначенню заходів щодо підвищення ефективності державного фінансового контролю. Визначено наслідки впливу світогосподарських глобальних процесів на функціонування держав та зміну їхніх контрольних функцій (зростання обсягу транскордонних операцій та транскордонної злочинної діяльності, необхідність приведення національних систем бухгалтерського обліку і звітності, аудиту, контролінгу у відповідність до міжнародних стандартів, створення механізмів громадського контролю, відсутність аналогічного державі наднаціонального контрольного органу). Доведено необхідність посилення державного фінансового контролю в умовах глобалізації та запропоновано конкретні заходи, впровадження яких сприятиме можливості національних ринків протистояти «зовнішнім загрозам», зумовленим впливом глобалізації, забезпеченню національної економічної безпеки країни загалом.

Ключові слова: державний фінансовий контроль; економічна безпека; глобалізація; світогосподарський простір, держава.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию трансформации роли государства в мирохозяйственном пространстве в контексте обеспечения национальной экономической безопасности и определению мер повышения эффективности государственного финансового контроля. Определены последствия влияния мирохозяйственных глобальных процессов на функционирование государств и изменение их контрольных функций (рост объема трансграничных операций и трансграничной преступной деятельности, необходимость приведения национальных систем бухгалтерского учета и отчетности, аудита, контроллинга в соответствие с международными стандартами, создание механизмов общественного контроля, отсутствие аналогичного наднационального контрольного органа). Доказана необходимость усиления государственного контроля в условиях глобализации и предложены конкретные меры, внедрение которых будет способствовать повышению возможности национальных рынков противостоять «внешним угрозам», обусловленным влиянием глобализации, обеспечению национальной экономической безопасности страны в целом.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль; экономическая безопасность; глобализация; мирохозяйственное пространство, государство.

ANNOTATION

The article is dedicated to justification of the transformation of state role in the globalization conditions and defining measures to improve the efficiency of public financial control. The relevance of the topic research is due changing the concept of "national economic space" in the context of globalization, the limited possibility of each individual state's control and transforming the supranational regulation of the world economy from secondary to national regulation into primary. It is determined that the traditional linear system of government is transformed into a nonlinear dynamic system, developing additional nonlinear connections at all levels. The article highlights the superstate; state; regional and local; the level of functioning of informal, non-governmental. As a result, national control systems in most countries of the world are undergoing a major transformation associated with the impact of external factors, namely: 1) strengthening the globalization process and the associated need to bring national accounting and reporting systems, audits, and controls in line with international standards;

2) increasing the scale of transnational operations and, accordingly, the growth of illegal criminal activity; 3) strengthening the influence of civil society in the state and its involvement in control mechanisms. The offered measures to strengthen the control functions of the state to ensure national sovereignty and economic security of the country are as follows: 1) standardization and convergence of financial control mechanisms in connection with the globalization of the economy and the transition to international accounting, reporting and audit standards; 2) ensuring the integrity of the financial control system and the consistency of its individual units, including the elimination of duplication of functions, which requires reform and improvement of the existing legislation in the field of control; 4) ensuring accountability of state control bodies to society, which requires the development of tools for exercising civic control and developing a control mechanism for the influence of citizens on offenders.; 5) creation of an optimal organizational and functional structure that would correspond to the current model of the system of state financial control; 6) ensuring decentralization of the process of financial management and control, with a clear definition of responsibilities, functions, tasks and resources. The implementation of the offered measures to strengthen the control functions of the state to ensure national sovereignty and economic security of the country will contribute to improving the efficiency of public resources management in the country, ensuring the national economic security of the country as a whole, increasing accountability to society, increasing the ability of national markets to confront "external threats" globalization.

Key words: state financial control; economic security; globalization; world economic space, state.

Постановка проблеми. Під час переходу країн до глобальної системи господарювання значно підвищується роль державного фінансового контролю, який в умовах транснаціоналізації виробництва потребує суттєвого удосконалення. У ринкових умовах відбувається не спрощення, а ускладнення фінансової діяльності, як наслідок – ускладнення і фінансового контролю, який об'єктивно притаманний усім типам економіки, в тому числі і ринковій. Ускладнення пов'язано з тим, що в умовах глобалізації розвивається, поряд із законною, і злочинна діяльність суб'єктів господарювання, що зумовлює важливість дослідження питань економічної безпеки держави загалом. За статистичними даними, кількість порушених справ про невиконання митних правил у 2018 році становила 48877 (для порівняння у 2017 році – 32282 справи) [1]. У результаті сума накладених штрафів на суб'єктів господарювання у 2018 році становила 9,82 млрд. грн (у 2017 році – 0,503 млрд. грн), тобто зросла на 95%, що свідчить про недосконаліть системи державного фінансового контролю в Україні. Традиційно забезпечення економічної безпеки держави передбачає її активну участь у таких напрямах, як: встановлення правил економічної «гри», тобто прийняття законодавчих актів, які регламентують поведінку суб'єктів економічної, господарської діяльності; державний контроль за дотриманням встановлених правил і захист учасників економічних відносин від будь-яких протизаконних порушень; повноцінна реалізація права власності (державної) поряд з іншими учасниками економічного обороту; економічне регулювання, підтримка і стимулювання суб'єктів ринкових відносин [2, с. 45]. Серед виділених напрямів важливу роль як інструмент забезпечення економічної безпеки держави відіграє державний фінансовий контроль, особливо в умовах становлення глобальної господарської системи та трансформації ролі національних держав у світовому просторі, що свідчить про значущість та актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у наукове та практичне дослідження проблем державного фінансового контролю зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як М.І. Баканов, М.Т. Білуха, В.В Бурцев, Б.І. Валуєв, Ю.А. Данилевський, В.А. Дерій, В.Б. Івашкевич, М.М Каленський, Є.В. Калюга, Е.А. Кочерін, Л.М. Крамаровський, М.В. Кужельний, Б.Ф. Усач, В.М. Мурашко, В.Ф. Палій, І.Б. Стефанюк, В.П. Суйц, В.О. Шевчук, О.О. Шпіг та ін. Багато вчених розглядали становлення, розвиток та вплив глобалізації на світову систему: Т. Левіт, В. Коллонтай, С.А. Єрохін, Л.І. Монахова, М.Н. Осьмова, А.В. Бойченко, А.Г. Мовсесян, С.Б. Огнівцев, Дж.К. Гелбрейт, Ю.В. Шишков, В.Я. Кикотя, М.П. Бортова, А.П. Гальчинський та ін.

Однак залишаються не досить дослідженими питання трансформації ролі держави та розвитку державного фінансового контролю в умовах дії глобальних процесів, що зумовлює актуальність теми статті та визначає її цільову спрямованість.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування трансформації контрольної функції держави у світогосподарському просторі в контексті забезпечення національної економічної безпеки та визначення заходів підвищення ефективності державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації світова фінансова система стала практично незалежною від державного контролю. Це означає, що поняття «національний економічний простір» розмивається, і можливості кожної окремо взятої держави виявляються обмеженими. У результаті міжнаціональне (наднаціональне) регулювання всесвітньої економіки об'єктивно починає перетворюватися із вторинного щодо регулювання на національному рівні на первинне.

Водночас інтеграція національних господарств у єдину глобальну мережу приводить до існування двох протилежних тенденцій: 1) посилення контролю за національною економікою; 2) усунення з-під контролю державних органів цілих секторів економіки. Результативність ринкових реформ досягається там, де визначаються межі та масштаби виправданої державної участі в економіці. У таких умовах перед національним рівнем організації суспільного життя постають завдання визначення стратегії й управління входженням економіки і суспільства тієї чи іншої країни у процеси глобалізації, адаптації господарства країн до світових тенденцій, нейтралізації негативних наслідків і хеджування ризиків, пов'язаних із впливом

глобалізації на країни. Ці завдання не менш складні, ніж ті, які держава була покликана вирішувати на попередніх етапах історичного розвитку. Але обов'язковою умовою їх вирішення є суттєва трансформація та модернізація державних органів влади. Ми погоджуємось із твердженням, що «...необхідне поєднання різних напрямів, форм, методів і засобів регулювання, що забезпечують також стратегічну взаємодію національного господарства зі світогосподарською сферою» [3, с. 28].

Глобалізація – це складний багатоетапний процес, який потребує адаптації держав і суб'єктів господарювання до її умов. За впливу глобалізації на країни системи управління вкрай ускладнюються. Звична для нашої держави лінійна система управління державою не лише розвиває додаткові нелінійні зв'язки на всіх рівнях, але і перетворюється на нелінійну динамічну систему. У такій новоствореній системі функції держави перерозподіляються на чотири макрорівні, кожен із яких має безліч підрівнів.

Перший рівень – наддержавний. Частину своїх функцій держава делегує на вищий рівень – міжнародний. Насамперед це наднаціональні регіональні об'єднання: ЄС, НАФТА, АСЕАН та міжнародні організації: ООН, МВФ та ін. Держави, які є членами наднаціональних організацій, вимушені підпорядковуватися їхні кодексам норм і правил та виконувати прийняті на себе зобов'язання. Дотримання цих правил контролюється нормами міжнародного права.

Другий рівень – державний. У цих умовах за державою залишаються такі ключові функції, як: право делегування повноважень і відповідальності на всі рівні – і наднаціональні, і місцеві; створення сприятливого середовища існування і ведення бізнесу на суверенній території; розроблення, зміна і забезпечення виконання законів, підтримання порядку; забезпечення соціальних гарантій; моніторинг екології та інших процесів для попередження кризових ситуацій; ліквідація стихійних лих; стимулювання стратегічних досліджень у сфері науки і прогнозування соціального розвитку; захист громадян за кордоном та ін. Держава стає центром, спрямованим на гармонізацію відносин між усіма цими рівнями.

Третій рівень – регіональний і локальний. Найбільшого успіху в делегуванні повноважень на цей рівень досягли США. Делегування влади на місцеві рівні в Україні пов'язано з урядовими реформами місцевого самоврядування та процесами бюджетної децентралізації.

Четвертий рівень – рівень функціонування неформальних, недержавних громадських організацій. Створення різних неформальних суспільних організацій (НФО) наднаціонального, національного і місцевого рівня дає змогу значно розвантажити державу від непритаманних їй функцій. Ці організації виконують вкрай важливу роль: дають змогу контролювати роботу всіх можливих державних органів і служб різного рівня, аж до наднаціонального [4, с. 389-391]. Однак недостатній розвиток громадянського суспільства в Україні часто спричиняє і недієвість у функціонуванні системи недержавних громадських організацій.

Складність реалізації контрольних функцій держави в умовах глобалізації проявляється у неможливості повністю контролювати «економічний суверенітет» та забезпечувати належний рівень економічної безпеки, оскільки вона залежить також від світового, регіонального та інших національних рівнів. Однак можна погодитися з таким твердженням: «незважаючи на те, що національна держава підривається «згори» і «знизу», її роль у сучасному політичному та економічному житті не зменшується, тому варто звернути особливу увагу на підсилення держави і державності, що є, мабуть, найважливішим фактором політичної єдності міжнародної системи і внутрішньої стабільності у кожному суспільстві» [5, с. 263].

Передусім формування економічної моделі кожної країни відбувається в умовах складної та досить гострої боротьби за контроль над інститутами державної влади між представниками транснаціонального та національного капіталу, міжнародними інститутами та національною елітою. Транснаціональні корпорації прагнуть реалізовувати тотальний контроль над світовим ринком та над кожним з його складників (країнами), нівелювання економічних, культурних та політичних меж між націями, підпорядковуючи своїм інтересам конкурентні переваги кожної з них, формуючи зручну для себе глобальну фінансову, інформаційну, правову та навіть силову інфраструктуру. В такій ситуації міжнародні інститути прагнуть домінувати над національними державними інститутами, усуваючи будь-які перепони на шляху міжнародного руху капіталу, товарів, робочої сили. Це послаблює рівень економічної безпеки в країні.

До епохи глобалізації провідну роль відігравали національні фінансові відносини. Внутрішні фінансові відносини були первинними, міжнародні – вторинними. Але під час формування світових товарних і фінансових ринків та суб'єктів транснаціонального капіталу (ТНК) світові фінансові відносини стали визначальними на фоні зменшення значущості внутрішніх фінансових відносин. Незважаючи на це, у дискусіях про характер та наслідки глобалізації центральне місце, безумовно, належить ролі держави в економічному житті суспільства. Є концептуально важливим обґрунтувати реакцію держави на багаточисельні виклики глобалізації, які виникають за межами країни та в здебільшого залишаються поза контролем національних регулюючих механізмів. Швидкість глобальних процесів є настільки значною, що наявні ринкові регулятори в традиційних системах середньо та недостатньо розвинутих країн не можуть забезпечити досягнення оптимальних результатів за межами індивідуальних

учасників – на рівні галузі і пов'язаної групи галузей, регіону та національної економіки загалом. Крім того, господарські суб'єкти не завжди встигають адаптуватися до впливу зовнішніх факторів на їхню діяльність. У зв'язку з цим виникає потреба в механізмах узгодження інтересів різнорівневих учасників процесу з метою досягнення результату, оптимального з позицій національної економіки.

Тому центр дискусії зміщується від заперечення ролі держави в економіці чи з'ясування динаміки ступеня її впливу на якісно нові функції, зважаючи на глобальні виклики та пошук методів підвищення ефективності державного управління. Втрата державою монополії на владу не означає зменшення її ролі. Національна держава, навіть з урахуванням впливу глобалізації, зберігає свої центральні позиції, які вона повинна багато в чому сформувати вперше.

Як зазначалося вище, однією із загроз національній економічній безпеці в таких умовах виступає діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК). На думку А.Г. Мовсесяна та С.Б. Огнівцева, ТНК розвинених країн, що розгортають економічну активність у регіональних економіках (так званих периферійних та напівпериферійних економіках), часто нехтують національними інтересами країн-реципієнтів. Передусім вони використовують як внутрішні ресурси цих країн, так і міжнародні (інформацію, менеджмент, кредитні засоби, транспорт та ін.) фактори виробництва, створюючи потужну конкуренцію місцевим компаніям і витісняючи їх із внутрішнього ринку. Часто у таких країнах ТНК прагнуть сприятливого (порівняно з національними підприємствами) режиму господарської діяльності у вигляді зниження податків, плати за використання місцевої інфраструктури та інших пільг. У прагненні отримання максимального прибутку вони можуть деформувати внутрішні виробничі зв'язки та структуру національного господарства, провокувати соціально-економічні конфлікти та загострювати політичну ситуацію в країні [6, с. 21]. Водночас процеси транснаціоналізації виробництва часто не відповідають завданням збереження єдності соціального, економічного і природного потенціалу. Є розповсюдженими приклади негативного впливу сучасних ТНК на стан атмосфери, водоймищ, ґрунту. Різкій критиці підлягає транснаціональний бізнес у зв'язку із загостренням низки соціальних проблем, насамперед проблем зайнятості населення тощо [5, с. 481]. Усе це зумовлюється необхідністю теоретичного усвідомлення ролі і тенденцій розвитку транснаціоналізації виробництва в умовах становлення глобальної економіки, формування нових потреб, зміни економічних інтересів і ціннісних орієнтирів суспільства. Другим побічним ефектом глобалізації є різке підвищення рівня протизаконних транскордонних видів діяльності. Серед них – ухилення від сплати податків і посилення багатонаціональних злочинних синдикатів, які займаються відмиванням грошей, торгівлею людьми, сексуальними послугами і наркотиками. Ті ж фактори, які сприяли росту законних транскордонних економічних операцій, також створили механізми для протизаконних транскордонних угод. Революція у сфері ІКТ полегшила транскордонне координування незаконних видів діяльності, тоді як глобальна фінансова лібералізація сприяла ухиленню від сплати податків і відмиванню грошей. Одночасно різке зниження транспортних витрат і розширення масового туризму знизили затрати на незаконний вивіз людей та ускладнили його виявлення.

Це ненавмисне сприяння транскордонній злочинності також підтримується двома іншими факторами [7, с. 91]. Перший пов'язаний із зростанням економічних доходів від транскордонної злочинності з причини розширення можливостей для проведення арбітражних операцій на різних ринках (наприклад, зумовлених появою офшорних фінансових і податкових центрів, посиленням нерівності доходів між бідними і багатими країнами за жорсткого імміграційного контролю). Другий фактор – повільне формування багатосторонніх механізмів, спрямованих на виявлення й усунення такої протизаконної транскордонної діяльності, що знижує пов'язані з нею ризики. За таких сприятливих умов ця діяльність процвітає.

О.В. Щербина пише: «Фінансова система стала практично незалежною від державного контролю і регулювання. Стрімко зростають міжнародні фінансові потоки, які значною мірою відірвані від реальних потреб міжнародної торгівлі товарами і послугами» [8, с. 15]. Однак такий процес сприяє масштабним валютним спекуляціям, що розхитують фінансову систему насамперед менш розвинутих країн.

Виходячи з цього, національні контрольні системи більшості країн світу зазнають значної трансформації, пов'язаної із впливом зовнішніх чинників, наслідком чого є:

1) посилення процесів глобалізації та пов'язана з ними необхідність приведення національних систем бухгалтерського обліку і звітності, аудиту, контролінгу до міжнародних стандартів;

2) збільшення масштабів транснаціональних операцій. Зростання обсягу транснаціональних фінансових потоків, що приводить до необхідності формування наднаціональних органів фінансового контролю і моніторингу фінансових потоків, з одного боку, а з іншого – зумовлює потребу співробітництва країн із окремих проблем на основі дво- чи багатосторонніх угод;

3) посилення впливу громадянського суспільства і його залучення до механізмів контролю.

Запропоновані нами заходи щодо посилення контрольних функцій держави для забезпечення національного суверенітету та економічної безпеки країни є такими: 1) стандартизація і зближення механізмів фінансового контролю

у зв'язку з глобалізацією економіки та переходом на міжнародні стандарти обліку, звітності й аудиту. Це вимагає також здійснення певних організаційних заходів на першому – наднаціональному – рівні, виділеному нами; 2) забезпечення цілісності системи фінансового контролю і несуперечливості її окремих ланок, у тому числі виключення дублювання функцій, що вимагає реформування та удосконалення чинного законодавства у сфері контролю. Такі заходи необхідно реалізувати на другому – державному – рівні; 3) дотримання прозорості і гласності методів проведення перевірок, що також пов'язано із другим рівнем – державним; 4) забезпечення підзвітності і відповідальності державних контрольних органів перед суспільством, що вимагає розроблення інструментарію громадянського контролю та контрольного механізму впливу громадян на правовопорушників. Реалізація такого заходу можлива на четвертому виділеному рівні – рівні функціонування неформальних інститутів; 5) створення оптимальної організаційної та функціональної структури, яка б відповідала сучасній моделі системи державного фінансового контролю. Реалізація такого заходу вимагає взаємодії національного та наднаціонального рівнів; 6) забезпечення децентралізації процесу фінансового управління та контролю за чіткого визначення відповідальності, функцій, завдань та ресурсів, що вимагає спрямованих дій на державному та регіональному (локальному) рівнях.

Упровадження запропонованих заходів розвитку та удосконалення системи державного фінансового контролю сприятиме підвищенню ефективності управління суспільними ресурсами у країні, посиленню відповідальності перед суспільством, можливості національним ринкам протистояти «зовнішнім загрозам», зумовленим впливом глобалізації, забезпеченню національної економічної безпеки країни загалом.

Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Визначено, що в умовах впливу глобальних процесів на економіку окремих країн та становлення світової фінансової системи контрольні функції держави підлягають докорінній трансформації. Такі чинники, як зростання обсягу транскордонних операцій та транскордонної злочинної діяльності, необхідність приведення національних систем бухгалтерського обліку і звітності, аудиту, контролінгу до міжнародних стандартів, створення механізмів громадського контролю, відсутність аналогічного державі наднаціонального контрольного органу, вимагають значного посилення державного фінансового контролю. Запропоновано заходи з розвитку та удосконалення системи державного фінансового контролю, впровадження яких сприятиме можливості національним ринкам протистояти «зовнішнім загрозам», зумовленим впливом глобалізації, забезпеченню національної економічної безпеки країни загалом. Перспективи подальших наукових досліджень слід пов'язати з організаційним забезпеченням реалізації контрольних функцій національних держав у світогосподарському просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. *Державна фіскальна служба: результати роботи у 2018 році*: офіційний сайт Державної фіскальної служби. URL: http://sfs.gov.ua/data/files/239117.pdf (дата звернення: 23.09.2019).
2. Мильнер Б. Управление: пути преодоления кризиса. *Вопросы экономики.* 1997. №6. С. 36-47.
3. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. IV. Москва: Мысль, 2004. 942 с.
4. Удовік С.Л. Глобализация: семиотические подходы. Москва: «Рефл-бук», Київ: «Ваклер», 2002. 480 с.
5. Экономическая теория на пороге XXI века – 7 / Под. ред. Ю. Осипова, С. Бабурина, В. Белолипецкого. Москва: Юристъ, 2003. 992 с.
6. Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Международные валютно-кредитные отношения: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2005. 312 с.
7. Справедливая глобализация: создание возможностей для всех. Женева: Международная организация труда, 2004. 177 с.
8. Щербина О.В. Проблеми глобалізації світової економіки // *Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць.* 2001. Вип. 12. С. 15-20.

REFERENCES:

1. Derzhavna fiskal'na sluzhba: rezul'taty roboty u 2018 rotsi. (2019) [State Fiscal Service: the results of work in 2018 years]: o*fitsijnyj sajt Derzhavnoi fiskal'noi sluzhby*. [Official site of the State Fiscal Service]. Available at: http://sfs.gov.ua/data/files/239117.pdf (accesed 23 September 2019). (in Ukrainian).
2. Mil'ner B. (1997). Upravlenie: puti preodolenija krizisa [Management: ways to overcome the crisis]. *Economic issues*, no. 6, pp 36-47. (in Russian).
3. Fetisov G, Hudokormov A. (2004). *Mirovaja jekonomicheskaja mysl'. Skvoz' prizmu vekov* [World economic thought. Through the prism of centuries]. T. IV. Moscow: Mysl'. (in Russian).
4. Udovik S. (2002). *Globalizacija: semioticheskie podhody*. [Globalization: semiotic approaches]. Moscow: Refl-buk, Kyiv: Vakler. (in Russian).
5. Osipov Ju, Baburin S., Belolipecky V. (2003). *Jekonomicheskaja teorija na poroge XXI veka* [Economy theory on the threshold of the 21st century-7]. Moscow: Jurist. (in Russian).
6. Movsesjan A., Ognivcev S. (2005). *Mezhdunarodnye valjutno-kreditnye otnoshenija* [International monetary relations]: uchebnik. Moscow: INFRA-M (in Russian).
7. *Spravedlivaja globalizacija: sozdanie vozmozhnostej dlja vseh* (2004). [Fair globalization: creating opportunities for all]. Zheneva: Mezhdunarodnaja organizacija truda. (in Russian).
8. Shherbina O. (2001). Problemi globalizacії svitovoї ekono*miki* [Problems of globalization of the world economy]. *Formuvannja rinkovih vidnosin v Ukraïni: Zbirnik naukovih prac'*. [Formation of market relations in Ukraine: Collection of scientific works].Vol. 12, pp. 5-12. (in Ukrainian).

УДК 336.7
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-40

Гальцова О.Л.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету

Хакімова Х.Р.
магістр
Запорізького національного університету

Galtsova Olga
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of National Economy
and Marketing and International Economic Relations,
Private Private University

Khakimova H.
Master
Zaporizhzhia National University

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ БАНКУ, ЇХ СКЛАД ТА АНАЛІЗ

BANK INCOME MANAGEMENT, COMPOSITION AND ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

Сьогодні, у важкі часи руйнування національного й економічного суверенітету, економічні проблеми в країні вимагають від вітчизняних банків підвищення ефективності банківської діяльності. Провідна роль у вирішенні цього питання відводиться формуванню та регулюванню доходів та витрат банківської системи України. У статті розглянуто поняття, склад, структуру доходів і витрат. Оскільки кожне підприємство є комерційною організацією, то головною метою його є отримання прибутку. Прибуток у свою чергу складається з таких складників: доходу, тобто збільшення економічних вигід, та витрат, тобто збільшення зобов'язань, і порівнявши ці два показники, ми вийдемо на фінансовий результат. Перш ніж намагатися зрозуміти склад доходів і витрат, тобто з яких статей вони складаються, треба зрозуміти саме значення цих понять. Тому це дослідження було розпочате саме з їх розтлумачення. Оскільки банки займаються специфічним видом діяльності, то в статті наведена загальна класифікація доходів і витрат, тобто види, на які поділяються доходи і витрати (відсоткові та невідсоткові). Умовою ефективного управління фінансовою діяльністю комерційного банку є аналіз його доходів і витрат, що виступає орієнтиром отримання прибутку як необхідної умови його функціонування та подальшого розвитку. Аналіз складу та структури доходів і витрат проведено на основі показників діяльності ПАТ «ПУМБ», що є одним із провідних українських банків. Аналіз структури доходів та витрат проведений за три роки, а саме 2016-2018 рр. на основі звіту про фінансові результати. Для проведення аналізу був використаний структурний аналіз, мета якого полягає у визначенні питомої ваги окремого виду доходу (витрат) серед загальної суми. Проведений аналіз показав, що найбільшу частку серед доходів займають процентні доходи, в межах 73%, це зумовлено специфікою діяльності банку, а саме надання кредитів та отримання відсотків за розміщення тимчасово вільних коштів. Це є основним видом діяльності банків. Далі йдуть комісійні доходи, в межах 20%, це є додаткові послуги, які надає банк. Щодо аналізу витрат, то найбільша стаття витрат – це відсоткові витрати (35%) та операційні витрати (48%), а найменші статті витрат – це комісійні витрати (5-7%) та витрати податку на прибуток, в межах від 1до 5%. Після кожного з розрахунків надається коментар.

Ключові слова: банк, доходи, витрати, відсоткові доходи, відсоткові витрати, звіт про фінансові результати, управління.

АННОТАЦИЯ

Сегодня в тяжелые времена разрушения национального и экономического суверенитета, экономические проблемы в стране требуют от банков повышения эффективности банковской деятельности. Ведущая роль в решении данного вопроса отводится формированию и регулированию доходов и расходов банковской системы Украины. В статье рассмотрены понятие, состав, структуру доходов и расходов. Так как каждое предприятие является коммерческой организацией, то главной целью его выступает получение прибыли. Прибыль в свою очередь состоит из следующих составляющих: дохода, то есть увеличение экономических выгод и затрат, то есть увеличение обязательств и сравнив эти два показателя мы выйдем на финансовый результат. Прежде чем пытаться понять состав доходов и расходов, то есть из каких статей они состоят, нужно понять само значение этих понятий. Поэтому данное исследование было начато именно с их роз толкование. Так, как банки занимаются специфическим видом деятельности, то в статье подано общую классификацию доходов и расходов, то есть виды, на которые делятся доходы и расходы (процентные и не процентные). Условием эффективного управления финансовой деятельностью коммерческого банка является анализ его доходов и расходов, что выступает ориентиром получение прибыли как необходимого условия его функционирования и дальнейшего развития. Анализ состава и структуры доходов и расходов проведен на основе показателей деятельности ПАО «ПУМБ», который является одним из ведущих украинских банков. Анализ структуры доходов и расходов произведен за три года, а именно 2016-2018 гг. на основе отчета о финансовых результатах. Для проведения анализа был использован структурный анализ, цель которого состоит в определении удельного веса отдельного вида дохода(расхода) среди общей суммы. Проведенный анализ показал, что наибольшую долю среди доходов занимают процентные доходы, в межах73%, это в свою очередь обусловлено спецификой деятельности банка, а именно предоставление кредитов и получение процентов за размещение временно свободных средств. Это является основным видом деятельности банков. Далее идут комиссионные доходы в межах20%, это дополнительные услуги, которые предоставляет банк. По анализу расходов, то самая большая статья расходов, это процентные расходы, в пределах 35% и операционные расходы (48%), а самые маленькие статьи расходов - это комиссионные расходы, в пределах

5-7%, и расходы налога на прибыль, в пределах от 1 до 5%. После каждого расчета предоставляется комментарий.

Ключевые слова: банк, доходы, расходы, процентные доходы, процентные расходы, отчет о финансовых результатах, управление.

ANNOTATION

Today, in difficult times of destruction of national and economic sovereignty, economic problems in the country require banks to improve the efficiency of banking activities. The leading role in solving this issue is given to the formation and regulation of income and expenses of the banking system of Ukraine. The article deals with the concept, composition, structure of income and expenses. Since each enterprise is a commercial organization, the main purpose of it is to make a profit. Profit, in turn, consists of the following components: income, that is, an increase in economic benefits and costs, that is, an increase in liabilities and comparing these two indicators, we will reach a financial result. Before trying to understand the composition of income and expenses, that is, what items they consist of, you need to understand the very meaning of these concepts. Therefore, this study was started with their interpretation of roses. Since banks are engaged in a specific type of activity, the article filed a General classification of income and expenses, that is, the types into which income and expenses are divided (interest and non-interest). The condition of effective management of financial activity of commercial Bank is the analysis of its income and expenses that acts as a reference point receiving profit as a necessary condition of its functioning and further development. Analysis of the composition and structure of income and expenses was carried out on the basis of the performance of PJSC FUIB, which is one of the leading Ukrainian banks. Analysis of the structure of income and expenses made for three years, namely 2016-2018. based on the statement of financial performance. For the analysis was used structural analysis, the purpose of which is to determine the proportion of a particular type of income (expense) of the total amount. The analysis showed that the largest share of income is interest income, in mezhah73%, this in turn is due to the specifics of the Bank, namely the provision of loans and interest for the placement of temporarily available funds. This is the main activity of banks. Next come the Commission income, in mezhah20%, it is additional services provided by the Bank. According to the analysis of expenses, the largest item of expenses is interest expenses, within 35% and operating expenses (48%), and the smallest items of expenses are Commission expenses, within 5-7%, and income tax expenses, within 1 to 5%. A comment is provided after each calculation.

Key words: Bank, income, expenses, interest income, interest expense, report on financial results, management.

Постановка проблеми. Головною метою діяльності підприємства в умовах ринкової економіки є досягнення високих фінансових результатів у вигляді прибутків. Прибуток у свою чергу, це різниця між доходами банку та його витратами, тому правильне розуміння понять «доходи», «витрати», їх суть та склад дозволить досягти бажаних результатів. Саме цим і визначається актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які присвятили свої праці розробці питання аналізу доходів та витрат комерційних банків є чимало провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, В.В. Вітлинський, А.М. Герасимович, Д. Гладких, Т.Д. Косова, В.М. Кочетков, О.А. Криклій, І.М Парасій Вергуненко, К.С. Письменна, В.М. Шелудько, Альтман, Т. Кох, Н.М. Марковіц, Е. Рід, П. Роуз, Дж. Сінкі, У. Харрісон, та інших. Однак при всій важливості досліджень та опублікування їх результатів у наукових працях їх наукова розробленість далеко невизначена. Зокрема, вони потребують узагальнення питання впливу доходів та витрат на прибутковість банківських установ.

Постановка завдання. Метою статті є визначення суті складових фінансового результату підприємства, а саме доходів і витрат. Для виконання цієї мети необхідно: розглянути з різних позицій дані поняття, провести аналіз складу та структури доходів і витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Склад доходів і витрат обумовлений фінансовою природою банківської справи, яка і визначає порядок формування прибутку. Доходи банку це основа для розвитку його діяльності, яка забезпечує вирішення таких завдань:

– по перше, основна частина доходів банку є джерелом покриття витрат. Реалізація цього завдання забезпечує самоокупність операцій баку.

– по друге, частина доходів банку є джерелом формування чистого прибутку. За рахунок прибутку банк формує фонди та резерви для подальшого його розвитку та зниження ризиків. При реалізації цього завдання банк розвивається в довгостроковому періоді та забезпечує самофінансування розвитку.

Якщо розглядати поняття «доходи» та «витрати» з економічної точки зору, то воно наступне: доходи – це кошти, які надійшли у розпорядження банку у результаті його діяльності. Відповідно до «Сучасного економічного словника» у широкому розумінні «доходи – це будь який приплив грошових коштів або отримання матеріальних цінностей, що мають грошову вартість» [1].

В економічній літературі і нормативних документах часто застосовуються такі терміни, як «витрати» та «затрати». Терміном «витрати» позначається «переміщення коштів в процесі господарської діяльності, що приводить до зменшення коштів підприємства, або збільшення його дольових зобов'язань» [1].

За національними стандартами обліку доходами вважається збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі припливу чи зростання активі або зменшення зобов'язань, що зумовлює збільшення капіталу. Термін «витрати» відповідно до бухгалтерського підходи означає зменшення економічної вигоди у звітному періоді внаслідок проведення банком фінансово-господарських операцій у формі відтоку чи зменшення активів або збільшення заборгованості, що призводить до зменшення капіталу [2].

Доходи банку можна представити наступним чином: процентний дохід (доходи за кредити та депозити); комісійний дохід (від операцій, пов'язаних з розрахунково-касовим обслуговуванням); чистий торгівельний дохід (від торгівлі іноземною валютою та цінними паперами) та інші доходи (не пов'язані перерахованими вище операціями) [3].

Процентні доходи становлять близько 70% доходів банку, раніше це значення коливалось

в межах 80-85%, іншу частину складають непроцентні доходи. Таким самим чином витрати поділяються на процентні, що зазвичай становлять основну частину витрат та непроцентні.

Вихідними даними для аналізу структури доходів і витрат окремих банків є звіт про фінансовий результат банку.

У таблиці 1 представлено аналіз структури доходів ПАТ «ПУМБ» за 2016-2017 роки. Аналіз структури доходів банку протягом даного періоду дає змогу визначити такі основні тенденції:

– найбільшу питому вагу займають процентні доходи: 73% від загального обсягу доходів у 2016 році, 68% у 2017 році, 72% у 2018 році, це свідчить, що кредитування в різних формах було і залишається основним напрямом банківської діяльності;

— комісійні доходи є другим за питомою вагою джерелом банківського прибутку. За досліджуваний період 2016-2018 рр. даний показник становить відповідно 19%, 22%, 22%, спостерігається тенденція до збільшення. Збільшення питомої ваги комісійних доходів свідчить, що банк має проблеми з отриманням основного процентного доходу і його керівництво, вірогідно, намагається примножити надходження від платних послуг і комісійних, надаючи клієнтам нетрадиційні послуги [4]. Проте значення питомої ваги комісійних доходів може зростати не тільки у зв'язку з проблемами в діяльності, а ще і завдяки розширенню переліку банківських операцій, впровадженню нових продуктів і технологій, збільшенню кількості клієнтів і споживачів банківських послуг.

Якщо деякий банк має питому вагу процентних доходів на рівні 75%, цей банк є «середньостатистичним». Якщо ж частка процентних доходів такого банку становить 20% чи 99%, це вже є підставою для професійного запитання про причини такого відхилення від загальної тенденції. Причин може бути кілька: як позитивних, так і негативних. Наприклад, частка процентних доходів деякого банку низька. Це може свідчити або про те, що даний банк має проблемний кредитний портфель, який не забезпечує надходження процентних доходів, або про те, що банк не має можливості знайти надійних позичальників чи свідомо не розвиває кредитування з різних причин. Отже, кредитний портфель цього банку або невеликий, або «поганий». Для банку це, безумовно, негативна ситуація, що потребує виправлення. Водночас банк може успішно надавати кредити, мати якісний кредитний портфель достатнього обсягу, але при цьому настільки активно займатися торговельними операціями чи наданням різноманітних банківських послуг, що питома вага процентних доходів на тлі інших доходів буде незначною. Така ситуація є цілком нормальною. Зазначимо, що відповідно до впливу аналогічних різноманітних причин комісійні доходи і результат від торговельних операцій також можуть суттєво відрізнятися від середніх значень по банківській системі. Такі відхилення самі по собі, без врахування інших показників доходів, не свідчать про певні здобутки чи негаразди конкретного банку, проте такі дані є вагомою підставою для подальшого дослідження причин їх виникнення [4].

Розглянувши в загальних рисах існуючі пропорції банківських доходів, проаналізуємо питання збалансованості структури банківських витрат 2016-2018 років (табл. 2).

Аналіз даних, наведених у таблиці 2, дає підстави стверджувати, що структура витрат банку відображає такі основні тенденції:

– процентні витрати, відрахування у резерви та операційні витрати питома вага яких коливається в межах відповідно 30-45%, 6-21%, та 28-48% є основними статтями банківських видатків;

Таблиця 1

Структура доходів ПАТ «ПУМБ» за 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Питома вага,%			Відхилення в структурі	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Процентні доходи	5045757	5178087	6574201	73%	68%	72%	-5%	4%
Комісійні доходи	1329330	1643649	1988679	19%	22%	22%	2%	0%
Результат від торговельних операцій	407129	385402	405688	6%	5%	4%	-1%	-1%
Інші доходи	109636	353455	122379	2%	5%	1%	3%	-3%
Всього	6891852	7 560593	9090947	100%	100%	100%		

Таблиця 2

Аналіз структури витрат ПАТ «ПУМБ» за 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Питома вага ,%			Відхилення в структурі	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Процентні витрати	2913481	2153448	2451479	45%	31%	35%	-13%	3%
Комісійні витрати	348397	459645	483180	5%	7%	7%	1%	0%
Операційні витрати	1839874	2906786	3369555	28%	42%	48%	14%	5%
Відрахування в резерви	1342526	1156679	455305	21%	17%	6%	-4%	-10%
Податок на прибуток	80563	166743	322920	1%	2%	5%	1%	2%
Всього	6524841	6843301	7082439	100%	100%	100%		

Інколи так буває, що деякі статті банківських доходів мають від'ємне значення, зокрема результат від торговельних операцій. В таких випадках питома вага інших статей може невиправдано зростати. Подібні випадки трапляються і при аналізі структури банківських витрат. Аналіз відрахувань до страхових резервів зазвичай потребує більшої уваги, адже обсяг страхових резервів може збільшуватися не лише завдяки зростанню кредитного портфеля, що є доброю тенденцією, а й унаслідок погіршення його якості з різних причин, що є поганою тенденцією. Так само скорочення витрат на формування резервів може свідчити не лише про зменшення обсягу працюючого кредитного портфеля (що погано), а й про поліпшення його якості (що добре) [5; 8].

Єдиним більш-менш надійним показником, який міг би допомогти в цій ситуації, є відношення сформованих резервів до кредитного портфеля за станом на звітну дату (чим менший цей коефіцієнт, тим вища якість кредитного портфеля, якщо, звичайно, банк не приховує негаразди і коректно класифікує поточний стан наданих кредитів). Проте структура фінансового результату банків не містить даних про структуру їх активів і обсяги кредитних портфелів. Таким чином, аналіз структури витрат окремих банківських установ необхідно проводити з урахуванням описаної вище проблеми витрат на формування резервів.

На сучасному етапі розвитку банківської діяльності першочерговим завдання є пошук шляхів мінімізації витрат та отриманні доходів, достатніх для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку на належному рівні.

Висновки. Дослідження стану ПАТ»ПУМБ» у розрізі аналізу її доходів та витрат дає змогу визначити позитивну динаміку в цілому по банку. Перш за все необхідно визначити джерела додаткових доходів банку, до яких можна віднести зростання процентних та інших дохідних активів, зміну загального рівня процентної ставки за активними операціями, зміну структури дохідних активів шляхом підвищення питомої ваги ризикованих кредитів. Не меншої уваги потребують напрями видатків, обсяг яких слід мінімізувати. Процес мінімізації та зниження витрат банків і управління ними в практичній діяльності банківських установ є не самоціллю, а одним із факторів забезпечення їх фінансової стійкості та прибуткової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Современный экономический словарь / за ред. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. Москва : ИНФРА-М, 2006. 494 с. (ISBN 5-16-002705-X).
2. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України : Постанова № 17 від 27.02.2018 / Правління НБУ. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18. (дата звернення: 01.10.2019).
3. Управління прибутком банку : монографія / за ред. О. А. Криклій, Н.Г. Маслак. Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. 136 с.
4. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : навч. посібник. К.: Знання Прес, 2008. 535 с.
5. Гладких Д. Основні складові доходів і витрат українських банків. *Вісник Національного банку України.* 2013. № 5 (207). С. 22-33.
6. Аналіз банківської діяльності : підручник / за ред. А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко. К.: КНЕУ, 2004. 599 с.
7. Письменна К.С. Шляхи оптимізації доходів та витрат банку. *Ефективна економіка.* 2012. URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/1518/1/Письменна%20К.%20С.%20ШЛЯХИ%20ОПТИМІЗАЦІЇ%20ДОХОДІВ%20ТА%20ВИТРАТ%20БАНКУ.pdf (дата звернення: 01.10.2019)
8. Шмиголь Н.М. Доходи підприємств: сучасні методи управління. *Економіка : проблеми теорії та практики. Серія : Економіка та підприємництво,* Дніпропетровськ: ДНУ. 2010. Вип. 228. С.94-102.
9. Шмиголь Н.М. Економічна сутність доходів та дохідності в системі управління підприємством. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_7/files/EC709_46.pdf (дата звернення: 01.10.2019).

REFERENCES:

1. Raizberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.B. (2006). Modern economic dictionary. – 5th ed., Rev. and DOP, M.
2. Rules of accounting of income and expenses of banks of Ukraine: Approved resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated (2018), №17, Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893 (accessed 1 October 2019).
3. Crickley O.A., Maslak N.G. (2008). Management of the Bank's profit [Text]: monograph, Sumi: DVNZ "UABS NBU", 136 p.
4. Sheludko V.M. (2008), The financial market: a textbook / V.M. Sheludko. – K.: Knowledge Press.
5. Gladkikh D. (2013). The Main components of income and expenses of Ukrainian banks // D.V. Gladkikh / National Bulletin Bank of Ukraine. – No. 5 (207) – Pp. 22-33.
6. Gerasimovich A.M. (2014) Analysis of banking textbook / A.M. Gerasimovich, M.D. Alekseenko, I.M. Parasiuk-Vergunenko et al. – K.: KNEU.
7. K.S. Pusmenna (2012). Ways to optimize the income and expenses of the Bank – Effective economy. URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/1518/1/Письменна%20К.%20С.%20ШЛЯХИ%20ОПТИМІЗАЦІЇ%20ДОХОДІВ%20ТА%20ВИТРАТ%20БАНКУ.pdf (accessed 1 October 2019).
8. N.M. Shmygol (2010). Income of enterprises: modern management methods / – Economics: problems of theory and practice.
9. N.M. Shmygol (2009). Economic essence of income and profitability in the system of enterprise management Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_7/files/EC709_46. Pdf (accessed 1 October 2019).

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-41

Головко О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Харченко О.С.
студентка
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Golovko Olena
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Kharkiv Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»

Kharchenko Olena
Student of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»

БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ БАНКУ

BUDGETING IN THE FINANCIAL PLANNING SYSTEM OF THE BANK

АНОТАЦІЯ

За сучасних умов розвитку, гострої конкуренції, динамічного розвитку банківських технологій, зростання потреб клієнтів банки зобов'язані збільшувати масштаби свого бізнесу. Зазначені фактори потребують від банків деталізованого планування й ефективного контролю за діяльністю філій, відділень і результатами упровадження банківських продуктів. Знаковим механізмом покращення банківського стану в таких ситуаціях є система бюджетування, яка сприяє фінансовому процвітанню банку, мінімізує ризики, виявляє негативні тенденції розвитку та коригує їх. Організаційний рівень, актуальна інформаційно-аналітична база, обґрунтованість та збалансованість планових показників бюджету формують економічний розвиток як окремих одиниць, так і банківської установи загалом. У статті досліджено теоретичні положення щодо сутності, мети бюджетування. Визначено місце бюджетування в системі фінансового планування банку. Розкрита необхідність реалізації на практиці такого процесу, як бюджетування. Наведено власне трактування поняття «бюджетування». Зазначено принципи організації бюджетної системи банку. Проаналізовано переваги впровадження бюджетування в діяльність АТ КБ «ПриватБанк» Визначено організаційне забезпечення процесу бюджетування в банку та запропоновано напрями удосконалення складання бюджетів у банках України.

Ключові слова: банк, бюджет, бюджетування, фінансове планування, АТ КБ «ПриватБанк».

АННОТАЦИЯ

В современных условиях развития при острой конкуренции, динамичном развитии банковских технологий, росте потребностей клиентов банки обязаны увеличивать масштабы своего бизнеса. Указанные факторы требуют от банков детального планирования и эффективного контроля за деятельностью филиалов, отделений и результатов внедрения банковских продуктов. Знаковым механизмом улучшения банковского состояния в таких случаях является система бюджетирования, которая способствует финансовому процветанию банка, минимизирует риски, проявляет негативные тенденции развития и корректирует их. Организационный уровень, актуальная информационно-аналитическая база, обоснованность и сбалансированность плановых показателей бюджета формируют экономическое развитие как отдельных единиц, так и банковского учреждения в целом. В статье исследованы теоретические положения о сущности, цели бюджетирования. Определено место бюджетирования в системе финансового планирования банка. Раскрыта необходимость реализации на практике такого процесса, как бюджетирование. Приведена собственная трактовка понятия "бюджетирование". Указаны принципы организации бюджетной системы банка. Проанализированы преимущества внедрения бюджетирования в деятельность АО КБ «ПриватБанк». Рассмотрено организационное обеспечение процесса бюджетирования в банке и предложены направления совершенствования составления бюджетов в банках Украины.

Ключевые слова: банк, бюджет, бюджетирование, финансовое планирование, АО КБ «ПриватБанк».

ANNOTATION

In the current conditions of the development with fierce competition, the dynamic development of banking technologies, the growing needs of clients, banks are obliged to increase the scale of their business. These factors require banks to plan in details and effectively control the activities of branches, departments and the results of implementation of banking products. An important mechanism of improving the banking situation in such cases is a budgeting system that promotes the financial prosperity of the bank, minimizes risks, identifies negative trends and corrects them. Proper information and analytical base, comprehensive implementation of strategic goals will allow the Bank's management to control financial resources in a timely manner, to resist risks, to effectively manage assets and liabilities of the Bank and to correct deviations. Therefore, the development of a new model of budgeting system should be the main task for Ukrainian banks. As we can see, the subject of budgeting at the present stage is becoming more relevant and does not remain without attention of specialists. The article investigates the theoretical provisions on the nature and the purpose of budgeting. The place of budgeting in the system of financial planning of the bank is determined. The need to put into practice such a process as the budgeting is revealed. The author gives his own interpretation of the concept of "budgeting". The principles of the organization of the budget system of the Bank. Advantages of introduction of budgeting in activity of JSC CB "PrivatBank" are analyzed» The organizational support of the budgeting process in a bank is analyzed and the directions of the improvement of budgeting in the banks of

Ukraine are proposed. Some issues of implementation of budgeting in the Bank require further study, taking into account the peculiarities of the banking sector of Ukraine. Therefore, the study of this problem, scientific and practical value determined the choice of topics and objectives of the article.

Key words: bank, budget, budgeting, financial planning, risks, banking system, JSC CB "PrivatBank".

Постановка проблеми. Структурні зміни, які притаманні теперішній економічній та політичній ситуації, залишили неабиякий слід у банківській сфері. Скорочення виробництва, податковий тягар, нестабільний рівень інвестиційної привабливості, інфляційне навантаження на економіку погіршили умови для процвітання банківської сфери. Ключовим інструментом, котрий здатний покращити ситуацію, є система бюджетування. Оскільки цей процес відповідає за стабільність ведення бізнесу, мінімізує ризики, досліджує негативні тенденції розвитку та створює ефективні програми для їх усунення, дослідження питань організації контролю за виконанням бюджету банку є актуальними і потребують додаткового вивчення.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Теоретичним аспектам ведення бюджетного процесу в банках присвячено неабияку кількість наукових праць. Серед них слід відзначити таких вітчизняних авторів, як: І. Альфьорова, В.В. Бурцев, Є.В. Борісов, Т.А. Васильєва, С.В. Голов, А.А. Гуменний, М.П. Денисенко, Л.М. Єріс, І.П. Зайцева, М.В. Колесникова, О.А. Криклій, М.І. Макаренко, П.О. Матвієнко, О.С. Набок, Т.М. Неклюдова, Б.Г. Немировський, Н.П. Погореленко, Т.Г. Савченко, І.В. Сало, В.Н. Самочкін, А.О. Саюн, І.А. Старожукова, О.М. Сидоренко, а також багато західних науковців висвітлювали тему бюджетування у своїх роботах: Т. Дікки, К. Друрі, А. Кінг, И. Мейтленд, Р. Речлін, Д. Сігел, Д. Хоуп, В. Шарп, Д. Шим та ін.

Однак необхідно відмітити, що окремі питання впровадження бюджетування в банку потребують подальшого вивчення з урахуванням особливостей банківської сфери України. Тому дослідження цієї проблематики, наукова та практична цінність визначили вибір теми та цілей статті.

Формулювання цілей статті. Основними цілями цієї роботи є узагальнення теоретичних аспектів терміна «бюджетування», визначення основних принципів системи бюджетування, а також пошук напрямів удосконалення бюджетного процесу на основі систематизації наявних пропозицій.

Виклад основного матеріалу. Процеси глобалізації, стрімкий розвиток, надмірна ризикованість та занадто високий рівень конкуренції формують умови для розвитку банківського сектора. Сучасні напрями функціонування банківської сфери під впливом чинників нестабільності свідчать не тільки про потребу оновлення координуючих механізмів банківської діяльності на макроекономічному рівні, але й включає внутрішньобанківську систему управління. Відчуваючи негативний наслідок зовнішніх та внутрішніх факторів, українські банки мають критичну необхідність у зростанні ролі фінансового планування. Найефективнішим інструментом у цій ситуації є система бюджетування, яка відповідає за формування бюджетів банку, включаючи їхні цілі та завдання, і в кінцевому рахунку відповідає за аналіз та контроль виконання цих бюджетів. Належна інформаційно-аналітична база, комплексна реалізація стратегічних цілей дасть можливість керівництву банку своєчасно контролювати фінансові ресурси, протистояти ризикам, ефективно управляти активами, пасивами банку та коригувати відхилення. Тому розроблення системи бюджетування нового зразка повинно стати основним завданням для українських банків.

Як можемо бачити, тематика бюджетування на сучасному етапі стає все більш актуальною і не залишається поза увагою фахівців. Раніше процес бюджетування значно недооцінювали. Замість системи бюджетування застосовували термін «планування діяльності», тому тепер у деяких наукових джерелах використовують термін «бюджетне планування».

Огляд джерел та проведені дослідження за проблемою дають змогу стверджувати, що поняття «бюджет» та «бюджетування», незважаючи на чисельні дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних учених, досі трактується по-різному.

Розглянемо сутність та зміст категорії «бюджетування» на основі систематизації підходів до розгляду цього питання (табл. 1).

Трактовка і розуміння поняття «бюджетування» неоднозначне, проте можна відмітити, що ключовими словами у визначенні цього терміна є «система», «процес», «метод», «технологія». У західних країнах дослідники висвітлюють бюджетування як «інформаційну систему управління фінансово-господарською діяльністю банку на базі функціонування центрів відповідальності за допомогою визначених фінансових інструментів, які називають бюджетами».

Поняття «бюджетування в банках» досліджує не так багато авторів, тому що вживати у сучасній економічній літературі його почали нещодавно. Так, І.В. Сало, О.А. Криклій визначають, що бюджетування в банку – це технологія складання, коригування, контролю й оцінки виконання бюджетів, тому бюджетування перетворюється в основу основ усіх технологій внутрішньобанківського управління [8].

Водночас Джай К. Шим надає таке визначення бюджетування в банку: «це процес формування бюджету, збалансованого плану надходжень і видатків у межах оперативного планування» [9].

На нашу думку, під бюджетуванням банку доцільно розуміти функцію фінансового управління та систему заходів, яка відповідає за: оцінювання ефективності розподілу та управління ресурсами, надходженнями, видатками банківської установи; порівняння фактичного та запланованого бюджету банку; внесення коригувань та доповнень на кожному з етапів бюджетування;

Таблиця 1

Трактування терміна «бюджетування»

Автори	Трактування
Бурцев В.В., [1] Борісов Є.В.	система планування, обліку та контролю результатів діяльності банку
Самочкін В.Н. [2]	система узгодженого управління підрозділами банку в умовах непостійного, диверсифікованого бізнесу, з допомогою якого приймаються управлінські рішення, пов'язані з майбутніми подіями, на основі систематичної обробки даних
Неміровський Б. Г. [3], Старожукова І.А.	система бюджетів підрозділів, які інтегровані у головний бюджет банку, коли кожним підрозділом складається власний бюджет на основі внутрішніх норм і нормативів та чинного законодавства
Голов С.Ф. [4]	процес планування майбутнього діяльності банку, результати якого оформлюються системою бюджетів
Неклюдова Т.М. [5]	процес складання бюджетів із подальшим більш чітким їх дотриманням
Матвієнко П.О. [6]	процес розрахунку й узагальнення фінансових показників, що передбачає деталізацію фінансових планів банку в грошовому і натуральному вираженні на конкретний період часу
Саюн А.О. [7].	технологія фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, яка дає змогу аналізувати отримані і прогнозні фінансові показники

прогнозування та мінімізацію ризиків задля підвищення якості управлінських рішень.

Головним завданням бюджетування є створення надійної системи, яка здатна балансувати доходи і витрати, аби досягти запланованих фінансових результатів, а також ефективний розподіл витрат протягом року задля безперервної роботи банку.

У теорії та практиці є різні підходи до формулювання принципів бюджетування. Сучасними є принципи, що закладаються в технологію формування бюджетів. Виходячи з наведених правил, перелічимо основні принципи бюджетного процесу, які зазначені в таблиці 2.

Як бачимо, в основі системи бюджетування мають бути чітко визначені принципи, котрі сприятимуть створенню умов для ефективної роботи банку і надалі зменшать можливість негативного впливу на досягнення стратегічних цілей.

Одним із визначальних моментів під час упровадження бюджетування в банківській установі є організаційне забезпечення процесу планування. Під плануванням розуміють визначення цілей та щляхи їх реалізації. На початковому етапі зазначеного процесу необхідно чітко визначити мету, яка впливає на формування стратегічних цілей, котрі знаходять своє відображення у політиці та бізнес-плані банку. Процес розвитку політики планування залежить від багатьох проблем, пов'язаних із нестабільною економічною ситуацією, недостатньою капіталізацією, незадовільною якістю кредитного портфеля. Тому пріоритетним показником, котрий відображає становище будь-якого банку, є прибутковість (збитковість).

Базою дослідження було вибрано АТ КБ «ПриватБанк», основні фінансові результати діяльності якого наведені в таблиці 3.

Таблиця 2

Принципи бюджетування

№	Принцип бюджетування	Визначення
1.	Взаємозв'язок стратегії і тактики	Бюджетування виступає інструментом реалізації стратегічних цілей та довгострокових завдань і являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, завдяки яким можна управляти бізнесом і сприяти підвищенню ефективності роботи банку
2.	Багаторівневість бюджетування	Цілісність бюджетної системи, що забезпечує єдина політика банківської установи. Взаємоузгодження бюджетів центрів відповідальності та загального бюджету банку загалом
3.	Безперервність процесу бюджетування	Динамічний безперервний характер планування особливий тим, що банку дозволяється постійно враховувати зовнішні зміни
4.	Багатоваріантність	Багатоваріантний ситуаційний характер планування розвитку банківської установи. Це дає можливість для попередньої підготовки відповідних дій на зміни як зовнішніх умов, так і внутрішнього середовища банку
5.	Конфіденційність планування	Багаторазове узгодження бюджету на різних рівнях відповідальності (використовуються в банках, які мають значну кількість філій)
6.	Уніфікація форматів	Уніфікація форматів бюджетів для центрів відповідальності банку, уніфікація процедур і регламентів та стандартизація порядку збору і реєстрації первинної інформації
7.	Ефективність бюджетування	У процесі складання бюджетів усі підрозділи повинні орієнтуватися на досягнення максимального прибутку за використання визначеного бюджетом обсягу коштів
8.	Забезпечення єдності концептуальної схеми планування «згори вниз» та «знизу вгору»	Дає змогу максимально задіяти всіх учасників бюджетного процесу та розподілити відповідальність за досягнення результатів

Джерело: [10]

Таблиця 3

Фінансові результати діяльності АТ КБ « ПриватБанк» за 2017-2018 рр., тис. грн.

Показники	2016	2017 р.	2018 р.
Процентні доходи	33 255 000	23 036 805	30 769 524
Процентні витрати	-29 364 000	-18 373 622	-14 002 059
Чистий процентний дохід	3 891 000	4 663 183	16 767 465
Комісійні доходи	10 365 000	14 609 785	19 590 421
Комісійні витрати	2 205 000	-3 016 571	-4 401 910
Прибуток (збиток)	-176 238 000	-22 965 913	11 668 227

Розраховано авторами на підставі [11]

Вивчаючи критерій прибутковості, доцільно звернутися до фінансового результату банківської установи, який виступає своєрідним критерієм успішності управління банком. Аналізуючи фінансові результати АТ КБ «ПриватБанк», можемо дійти висновку, що в 2018 році значно покращилися показники результатів роботи банку, порівнюючи з 2017 р. Це насамперед пов'язано з тим, що в грудні 2016 року відбувся процес націоналізації АТ КБ «ПриватБанк». За підсумками роботи в 2018 році «ПриватБанк» отримав 11,67 млрд. чистого прибутку. Це вважається найкращим результатом банку після кризи та початку військових дій в Україні.

Хоча фінансові результати діяльності АТ КБ «Приватбанк» покращуються, однак важливим інструментом підвищення ефективності управління банком в умовах гострої конкуренції, розвитку банківських технологій, зростання потреб клієнтів є впровадження системи бюджетування банку. Це дасть змогу АТ КБ «Приватбанк»:

– постійно підтримувати ефективність свого бізнесу;

– зменшувати ризик діяльності банку;

– виявляти негативні тенденції розвитку та запобігати їм;

– підвищити «прозорість бізнесу»;

– знизити собівартість банківських продуктів та витрат банку.

На основі розрахунку та аналізу фінансових параметрів бюджетування АТ КБ «Приватбанк» зможе завчасно оцінити фінансову стабільність окремих видів бізнесу та продуктів, що забезпечує фінансову стійкість банку.

Висновок. За результатами аналізу терміна «бюджетування» було розглянуто наявні підходи до цього поняття, визначено завдання та принципи бюджетування та найдено авторське трактування «бюджетування».

Дослідження продемонстрували, що процес бюджетування виступає одним із самих ефективних механізмів, який відповідає за пошук та раціональне використання внутрішніх резервів; перевірку фактичних показників на їх відповідність бюджетним показникам; усунення та попередження відхилень. Аби бюджетування було дієвим інструментом та виконувало зазначені функції, необхідно: впровадити сучасну концепцію бюджетного управління банку, орієнтовану на досягнення цілей компанії; розробити ефективну методику складання бюджету; аналізувати та контролювати виконання бюджету за окремими статтями, розуміти причини, які викликали відхилення від запланованих показників; розробити систему управління – фінансовий контролінг, яка дасть можливість забезпечити гнучкість і надійність функціонування банку.

Отже, раціонально побудована система бюджетування дасть змогу не тільки ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, примножувати прибуток, створювати передумови для вчасного коригування проблем, але і сприяти зростанню загальноекономічних показників держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурцев В.В. Управлінський аудит системи бюджетування. *Аудиторські відомості*. Київ, 2013. С. 3-9.
2. Самочкіна В.Н., Бюджетування як інструмент управління. *Менеджмент в Росії і за кордоном*. Москва, 2012. С. 15-21.
3. Немировський Б.Г. Бюджетування. Від стратегії до бюджету. Херсон, 2015. 512 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік. Харків, 2016. 704 с.
5. Неклюдова Т.М. Методи та підходи до бюджетування у банківських установах України. Київ, 2013. 365 с.
6. Матвієнко П.О. Планування діяльності банку – ключовий інструмент управління . *Статистика України*. Львів, 2013. С. 78-86.
7. Саюн А.О. Методологічні основи комерційного бюджетування. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. Київ, 2016. С. 101-105.
8. Сало І.В. Фінансовий менеджмент у банку. Суми, 2014. 314 с.
9. Шим Д.К. Основи комерційного бюджетування: Азбука, Київ, 2014. 496 с.
10. Партин Г.О. Бюджетування як інструмент підвищення ефективності діяльності банку. Суми: УАБС НБУ, 2015. С. 169.
11. Фінансова звітність АТ КБ «ПриватБанк» 2017-2018 рр.: веб-сайт. URL: http://plus.bankografo.com/banks/privatbank.html#bk_indicators (дата звернення: 01.10.2019.).

REFERENCES:

1. Burcev V.V. (2013) Upravlinsjkyj audyt systemy bjudzhetuvannja. [Manage ment audit of budgeting system]. *Audytorsjki vidomosti*, vol.12, no. 24, pp. 3-9.
2. Samochkina V.N., (2012) Bjudzhetuvannja jak instrument upravlinnja. [Budgeting as a management too]. *Management in Russia and abroad,* no. 13, pp. 15-21.
3. Nemyrovsjkyj I.B. (2015) Bjudzhetuvannja. Vid strateghiji do bjudzhetu. [Budgeting. From strategy to budget]. Kherson: Ahead. (in Ukraine)/.
4. Gholov S.F. (2016) Upravlinsjkyj oblik . [Management accounting]. Kharkiv: Education of Ukraine. (in Ukraine).

5. Nekljudova T.M. (2013) Metody ta pidkhody do bjudzhetuvannja u bankivsjkykh ustanovakh Ukrajiny [Methods and approaches to budgeting in Ukrainian banking institutions]. Kyiv: Our goal. (in Ukraine).
6. Matvijenko P.O (2013) Planuvannja dijaljnosti banku – kljuchovyj instrument upravlinnja. [Bank activity planning is a key management tool]. Lviv: Statistics Of Ukraine. (in Ukraine).
7. Sajun A.O. (2016) Metodologhichni osnovy komercijnogho bjudzhetuvannja. [The methodological basis for the commercial budgeting]. *Bulletin of the University of banking of the National Bank of Ukraine*. vol. 16, no 7, pp. 101-105.
8. Salo I.V. (2014) Finansovyj menedzhment u banku [Financial management in the Bank]. Sumy: Today's Ukraine. (in Ukraine).
9. Shym D.K. (2014) Osnovy komercijnogho bjudzhetuvannja [The basis for the commercial budgeting]. Kyiv: Alphabet. (in Ukraine).
10. Partyn Gh.O. (2015) Bjudzhetuvannja jak instrument pidvyshhennja efektyvnosti dijaljnosti banku [Budgeting as a tool to improve the efficiency of the Bank]. Sumy: Bulletin of the University. A Series Of "Economic». (in Ukraine).
11. State statistics service of Ukraine (2018). Finansova zvitnistj AT KB «PryvatBank». [Financial statements of JSC CB PrivatBank].
12. Available at: http://plus.bankografo.com/banks/privatbank.html#bk_indicators (accessed 1 october 2019).

УДК 338
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-42

Гончарова А.В.
студентка магістратури
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Вядрова І.М.
кандидат економічних наук, професор,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Honcharova Arina
Master's Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

Viadrova Inna
Professor, Candidate of Economic Sciences
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

БАНКІВСЬКА ПРОЦЕНТНА ПОЛІТИКА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

BANK INTEREST RATE POLICY: THE CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Ефективний розподіл грошових ресурсів за допомогою накопичення тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання і населення, а також спрямування цих ресурсів у кредитування реальної економіки є однією з головних функцій банківської системи. Це тісно пов'язано з процентною політикою НБУ. У статті досліджено сучасний стан та перспективи і напрями розвитку грошово-кредитної політики банку. Важливою проблемою фінансового менеджменту у сучасних ринкових умовах є ефективна монетарна політика, яка пов'язує необхідні обсяги банківського продукту з допустимим загальним рівнем ставок та відносним значенням чистого процентного спреду та маржі. Рівноважна грошово-кредитна політика поєднує ставки залучених і розміщених коштів зі стратегічними завданнями розвитку банківських установ, підтримкою їхньої прибутковості та фінансової стійкості. Формування концептуальних засад управління фінансовою діяльністю банку сьогодні залишається вагомою науковою та практичною проблемою, що зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Ключові слова: процентна політика; процентна ставка, облікова ставка НБУ, депозитна політика, кредитна політика.

АННОТАЦИЯ

Эффективное распределение денежных ресурсов посредством накопления временно свободных средств субъектов хозяйствования и населения, а также направление этих ресурсов в кредитование реальной экономики является одной из главных функций банковской системы. Это тесно связано с процентной политикой НБУ. В статье исследовано современное состояние и перспективы и направления развития денежно-кредитной политики банка. Важной проблемой финансового менеджмента в современных рыночных условиях является эффективная монетарная политика, которая связывает необходимые объемы банковского продукта с допустимым общим уровнем ставок и относительным значением чистого процентного спрэда и маржи. Равновесная денежно-кредитная политика сочетает ставки привлеченных и размещенных средств со стратегическими задачами развития банковских учреждений, поддержкой их доходности и финансовой устойчивости. Формирование концептуальных основ управления финансовой деятельностью банка сегодня остается весомой научной и практической проблемой, обусловливает актуальность темы исследования.

Ключевые слова: процентная политика; процентная ставка, учетная ставка НБУ, депозитная политика, кредитная политика.

ANNOTATION

One of the main functions of the banking system is the rational allocation of monetary resources by accumulating temporarily free funds of economic entities and individuals and channeling them into lending to the real economy, which, in turn, is closely linked to the NBU interest rate policy. The article deals with the current state and prospects of the Bank's interest rate policy development. In the current market environment, an important interest management problem is effective interest rate policies that link the required volumes of banking product to the acceptable absolute rate of interest and the relative value of the net interest spread and margin. Equilibrium interest rate policy combines rates of borrowed and placed funds with strategic goals of banking institutions development, support of their profitability and financial stability. The problem of the effectiveness of interest rate regulation can only be considered in a complex way, due to their dependence on a system of factors. The analysis of foreign experience of implementing interest rate policy has made it possible to determine the distinctive features of modern domestic practice of implementing interest rate policy in Ukraine, which reduce its effectiveness. In order to increase the effectiveness of the National Bank of Ukraine's interest rate policy, a number of measures to mitigate the impact of these factors, to bring it closer to the standards of countries with an active interest rate policy and a regime based on price stability, are justified. They need to be implemented both in the short and medium term. In these circumstances, further strengthening of the role of the interest rate policy and the monetary channel of the monetary transmission mechanism is an objective prospect for the future. Working in the interest rate perspective will be more conducive to ensuring the liquidity, profitability and expansion of commercial banks. Formation of conceptual bases for managing the financial activity of the bank at the present stage remains an important scientific and practical problem, which determines the relevance of the chosen topic of the research.

Key words: interest rate policy; interest rate, NBU discount rate, deposit policy, credit policy.

Постановка проблеми. Важливою проблемою фінансового менеджменту у сучасних ринкових умовах є ефективна монетарна політика, яка пов'язує необхідні обсяги банківського продукту з допустимим загальним рівнем ставок та відносним значенням чистого процентного спреду та маржі. Рівноважна грошово-кредитна політика поєднує ставки залучених і розміщених коштів зі стратегічними завданнями розвитку банківських установ, підтримкою їхньої прибутковості та фінансової стійкості. Формування концептуальних засад управління фінансовою діяльністю банку сьогодні залишається вагомою науковою та практичною проблемою, що зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема процентної політики є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: Дж. Сінкі, П. Роуза, Б. Едвардса, К. Редхерда, В.В. Вітлінського, В.І. Міщенка, Л.М. Кіндрацької та інших.

Питання державного регулювання процентної ставки надзвичайно складне та багатогранне. Різні його аспекти досліджували у своїх працях В. Стельмах, П. Лазур, Я. Лапчук, І. Шевчик та інші. Однак складність трансформаційних процесів, що проходять в Україні, вимагає розширення потенціалу регулювання процентних ставок та його наукового обґрунтування з урахуванням реалій перехідної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло досліджень, зазначена проблема розкривається не повною мірою. Тому це підштовхує до поглибленого вивчення процентної політики банків, а саме її сучасного стану та перспектив розвитку.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у визначенні та узагальненні правил та підходів до підвищення рівня чистого процентного доходу та фінансової стійкості банківської установи на основі дослідження головних чинників, що впливають на процентну політику банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процентна політика Національного банку – регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти через зміну процентних ставок за своїми операціями з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій [1, п. 2].

Головною метою процентної політики Національного банку як основного інструмента впливу на грошово-кредитний ринок є забезпечення цінової стабільності в середньостроковій перспективі [1. п. 3].

Згідно зі статтями 25 та 27 Закону України «Про Національний банк України» процентна політика та рефінансування банків є головними засобами монетарної політики, а Національний банк України як емісійно-касовий центр країни встановлює порядок визначення облікової ставки та інших процентних ставок за своїми операціями.

Банки під час визначення своєї грошово-кредитної політики повинні планувати процентні ставки так, щоб отримані банком відсотки забезпечували необхідний прибуток та покриття витрат.

Відсутність продуманої диференціації процентних ставок за депозитними операціями не повною мірою стимулює залучення ресурсів на термінові депозитні рахунки у великих сумах і на тривалий термін. Тому процентні ставки за депозитами можуть залежати від суми внесків. Кредитні установи платять своїм вкладникам досить високі відсотки з метою стимулювання заощаджень, особливо на тривалий термін.

Зазвичай під час встановлення позичкового відсотка банки враховують не лише рівень облікової ставки НБУ, а й розмір базової ставки та ставки відсотка інших банків.

Формування відсоткової ставки є багатофакторним процесом, який визначається багатьма чинниками, а саме: рівнем облікової ставки НБУ, темпами інфляції, терміном надання позики, платоспроможністю позичальника, особливостями забезпечення позики, перспективами зміни ринкової кон'юнктури тощо. Сукупність цих чинників визначає межі диференціації кредитного відсотка. Ціна кредитних ресурсів є основним чинником, що впливає на рівень відсоткових ставок [2].

Інфляція здійснює значний вплив на рівень відсоткової ставки. В умовах інфляційних очікувань комерційні банки вимушені «страхувати» себе на випадок збільшення рівня інфляції шляхом підвищення ставок за кредитами. Позичковий відсоток за мінусом знецінення грошей часто називається «реальним відсотком» [2].

Відповідно до дослідження О. Шаринської, механізм регулювання облікової ставки як головного індикатора на грошово-кредитному ринку, зумовлює певні дії та наслідки для країни [4]:

– збільшення облікової ставки приводить до підвищення ціни грошей. Таким чином відбувається обмеження попиту на кредити центрального банку банками другого рівня, а також обмежуються їхні можливості щодо кредитування різних економічних суб'єктів. Це є причиною підвищення процентних ставок за виданими кредитами та зниження попиту суб'єктів економіки на кредити;

– зменшення рівня облікової ставки сприяє пожвавленню ділової активності та економічному зростанню, а саме зростають обсяги надання кредитів центральним банком іншим банкам. А отже, розширюється їхня ресурсна база і відбувається зниження процентних ставок за кредитами та, відповідно, зростає попит з боку господарюючих суб'єктів на банківські кредити [4].

Облікова ставка Національного банку України є одним із монетарних інструментів. Він є орієнтиром щодо вартості залучених та розміщених грошових ресурсів, який встановлює Національний банк України для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку. Облікова ставка є базовою процентною ставкою, початковим пунктом формування процентних ставок за іншими операціями з рефінансування банків [3].

Аналіз динаміки облікової ставки в Україні змінювався відповідно до тенденцій загального

розвитку економіки країни. У грошово-кредитній політиці облікова ставка використовується з 25 червня 1992 р. Первинне її значення було визначене на рівні 30%. Максимальна величина облікової ставки була зафіксована 25.10.1994 р. і становила 300%. Такий рівень облікової ставки був результатом експансіоністської політики НБУ, яка привела до гіперінфляції та різкого зменшення валового внутрішнього продукту. Найнижчою облікова ставка була визначена 05.12.2002 р. у розмірі 7% і перебувала на такому рівні до 09.06.2004 р. Саме у цей час відбувалася макроекономічна стабілізація, грошово-кредитна політика була спрямована на лібералізацію грошового ринку для подальшого стимулювання економічного зростання [5].

Починаючи з 2012 року облікова ставка НБУ дорівнює 7,5%. А найнижчий рівень облікової ставки протягом досліджуваного періоду характерний саме для 2013 року. Процентна ставка досягла рівня 6,5% річних із серпня 2013 року. Це пов'язано зі стабілізацією економічних процесів в Україні та скороченням інфляції. Такий рівень облікової ставки досить позитивний і для банків, і для фізичних та юридичних осіб також, тому що кредити стають дешевшими, і це приводить до залучення більших обсягів коштів у галузі реального сектору економіки.

З 15 квітня 2014 року облікова ставка НБУ досягла позначки 9,5%, звісно, це пов'язано з економічним становищем держави натепер. Погіршення економічної ситуації привело до підвищення облікової ставки до 14%. Максимальна облікова ставка за 2015 рік спостерігалася у березні у розмірі 30%. Таке значення облікової ставки свідчить про погіршення соціально-економічних умов розвитку країни. Починаючи з серпня облікова ставка зменшувалася включно до грудня 2017 року. У січні 2018 р. облікова ставка почала збільшуватися, досягши позначки 18%, та знову почала знижуватися, натепер її значення дорівнює 16,5% (рис. 1) [5].

Рішення Національного банку України щодо зміни процентних ставок показує негативні тенденції ринку грошово-кредитних ресурсів та значить можливе потенційне збільшення ціни на грошові ресурси, відображає збільшення ставок на фінансовому ринку взагалі [3].

Зміна рівня облікової ставки не є прямим впливом на економіку, а більшою мірою сигналом для неї. За збільшення рівня облікової ставки збільшується загальний рівень ставок на міжбанківському ринку, збитковість від державних цінних паперів, рівень ставок за депозитами та кредитами. Необхідність мобілізації більшої кількості грошових ресурсів Національним банком приводить до зменшення ліквідності банківської системи. А це і є головною причиною збільшення ставок.

Важливою також є зміна інших ставок, які встановлює Національний банк України під час реалізації процентної політики. Рефінансування банків є ще одним етапом, що досить тісно пов'язаний із процентною політикою та має й певні свої власні риси. Низький загальний обсяг кредитування та обмежений розмір кредитних ресурсів не дають можливості через зміну ставки рефінансування ефективно регулювати монетарну сферу [3].

Для розширення можливостей рефінансування і створення механізму впливу на економіку актуальним є запровадження найефективнішого різновиду рефінансування – переобліку векселів. Подальший розвиток механізму рефінансування в Україні може бути здійснений також шляхом залучення в кредитні операції більшості учасників міжбанківського ринку, що можливо внаслідок зниження вимог до них.

Рефінансування банків відбувається головним чином за допомогою надання кредитів овернайт. Станом на 28 квітня 2014 року, за даними Національного банку України, середньозважена процентна ставка за кредитами овернайт досягла позначки 15,47%, що відображає прояв кризових явищ в економіці України на сучасному етапі розвитку. Під впливом кризових явищ ставка за кредитами овернайт у 2015 році досягла свого максимуму в 25,21%. Станом на вересень 2019 року вона становить 19% (рис. 2).

Аналіз динаміки зміни ставки за кредитами, наданими шляхом проведення тендера, говорить про подібність змін із процентними ставками за кредити овернайт.

Станом на 2014 рік ставка за кредити, надані шляхом проведення тендера, збільшилася вдвічі

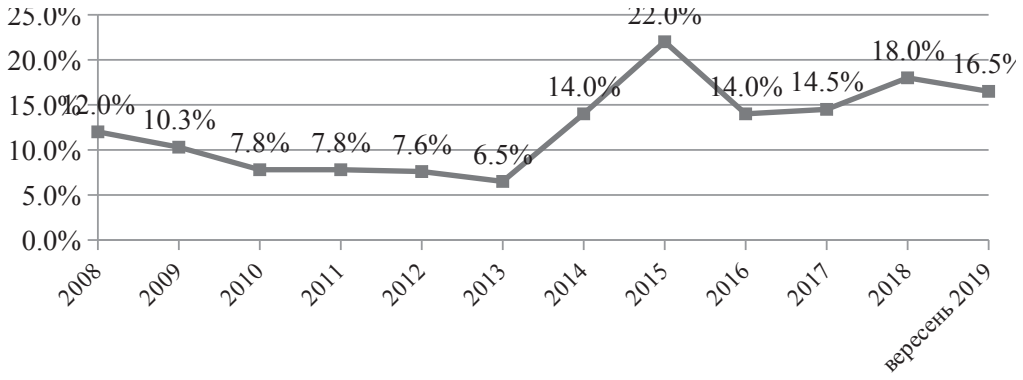

Рис. 1. Динаміка облікової ставки Національного банку України в 2008-2019 рр.

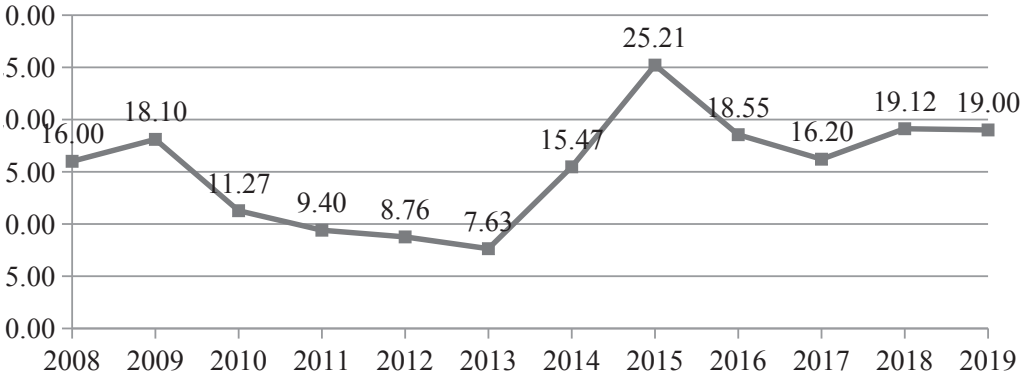

Рис. 2. Процентна ставка за кредитами овернайт в 2008-2019 роках

порівняно із значенням у 2013 році. Станом на вересень 2019 ставка за наданими кредитами шляхом проведення тендера становить 17% (рис. 3).

Основні тенденції і зміни процентних ставок НБУ можна проаналізувати та узагальнити за допомогою середньозваженої ставки за всіма інструментами (рис. 4).

Всі кредитні операції, здійснені НБУ для рефінансування банків, охоплює саме середньозважена ставка. Загальний стан є незмінним щодо проаналізованих нами інструментів і зумовлений становищем на грошово-кредитному ринку, що залежить від внутрішніх і зовнішніх причин.

Упродовж 2012 та 2013 років ставка була найнижчою – 8,1% та 7,2% відповідно. Спостерігаємо зростання середньозваженої ставки до 25,22% у 2015 році. Станом на вересень 2019 середньозважена ставка становить 17,25%.

Інфляція є основною складовою частиною номінальних відсоткових ставок в Україні, а її високий рівень та значна мінливість зумовлює значну жорсткість у зниженні інфляційних очікувань (рис. 5).

Виходячи з проведеного аналізу, ми бачимо, що всі ставки рефінансування почали зменшуватися. Це стало можливим через те, що в останні роки НБУ проводить облікову політику з метою придушити інфляцію шляхом зміни рівня офіційної облікової процентної ставки. Оцінюючи ефективність процентної політики, варто відзначити, що вона є досить гнучким інструментом регулювання. Водночас спрогнозувати результати використання цього інструменту важко.

У квітні 2016 року НБУ посилив роль процентної політики, прив'язавши до облікової

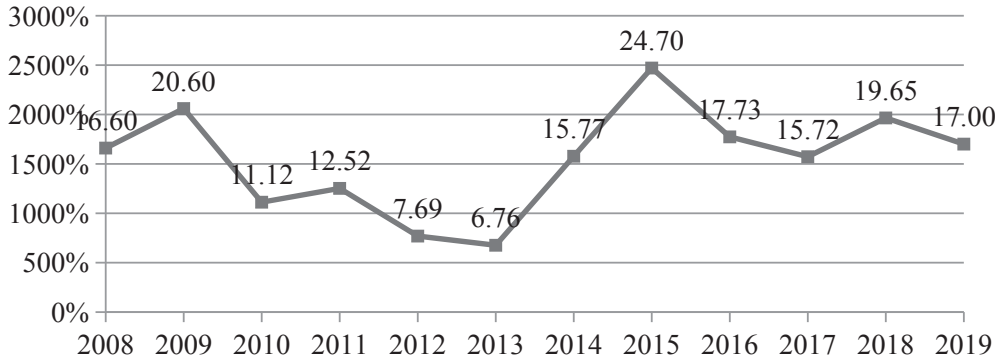

Рис. 3. Процентна ставка за кредити, надані шляхом проведення тендера, в 2008-2019 рр.

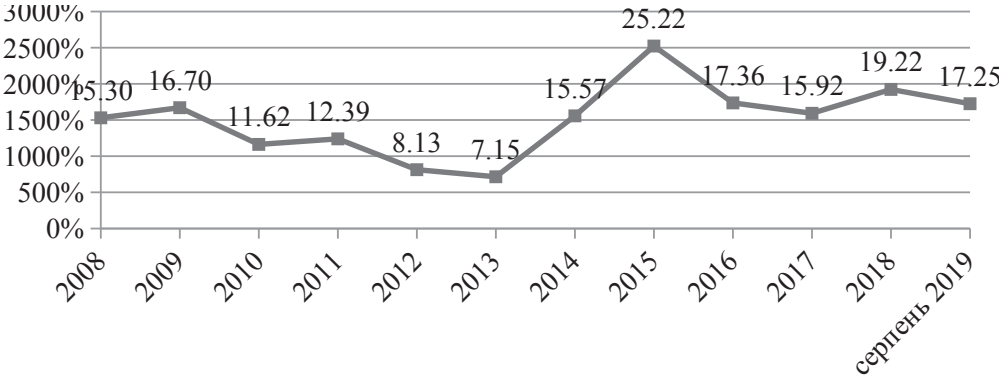

Рис. 4. Середньозважена ставка за всіма інструментами у 2008-2019 рр.

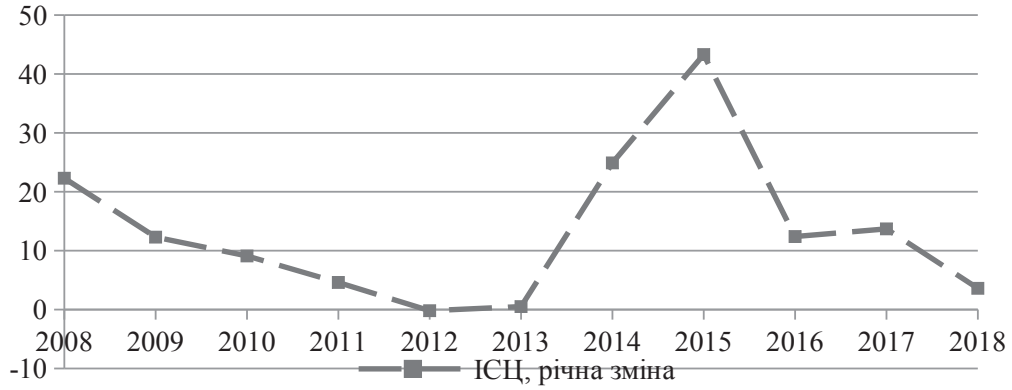

Рис. 5. Динаміка річної зміни інфляції, 2008-2018 рр.

ставки процентні ставки за основними монетарними операціями та встановивши симетричний коридор за операціями постійного доступу. З того часу ринкові процентні ставки за гривневими ресурсами гнучко реагують на зміну облікової ставки. НБУ вважає, що більш жорстка монетарна політика сприятиме зниженню споживчої інфляції та наближенню до цілі у 2019 році. Очікується повернення інфляції до центральної точки цільового діапазону, тобто середньострокової інфляційної цілі (5%) у 2020 році [6].

Якщо розглядати середню ставку за депозитами банківських установ SDR-50 на 12 місяців за період з 01.07.2015 по 30.05.2018, то вона впала з 21,27% до 13,65%. Таким чином, на початок червня 2018 року в Україні завершився найбільш затяжний тренд щодо зниження ставок по банківських депозитах у гривнях. За період із 01.07.2018 по 12.09.2018 гривнева SDR-50 досягла показника 14,5% та продовжувала зростати, станом на вересень 2019 року становила 15,4% [7].

Станом на 01.07.2018 кошти клієнтів платоспроможних банків налічували 933,2 млрд. грн., що становило 81% від загального обсягу зобов'язань банків України. Нині депозити клієнтів банків залишаються основним джерелом ресурсної бази для банків. Станом на 01.07.2018 рефінансування НБУ займало менше 1% ресурсної бази, міжбанківський ринок – 3,9%.

Найбільш тривожну тенденцію викликала структура ресурсної бази за термінами залучення. Станом на 01.07.2018 приблизно, 51,4% ресурсної бази були депозитами до запитання, тоді як станом на 01.07.2014 депозити до запитання становили 34% [7].

Вплив попиту і пропозиції на процентні ставки на ринку банківських послуг повинен бути таким самим, як і на ціни товарів. Досвід свідчить, що, незважаючи на високі ставки, попит на міжбанківські кредити в Україні перевищує пропозицію.

Отже, процентна політика Національного банку України має вагомий вплив на реальний сектор економіки, тому вона повинна бути спрямована на формування умов для зменшення реальної вартості кредитів. Водночас динаміка відсоткових ставок за депозитами та кредитами значним чином буде залежати від подолання структурних диспропорцій розвитку та ринкових очікувань. Тому виникає потреба у вживанні заходів, узгоджених з усіма гілками влади, у напрямі макроекономічної стабілізації та вдосконалення законодавства із захисту прав споживачів фінансових послуг та кредиторів, покращення інвестиційного клімату й поліпшення судової практики під час розгляду кредитних спорів [3].

Світовий досвід реалізації процентної політики центральними банками вказує на те, що є деякі її правила та тенденції, дотримання яких посилює вплив монетарних інструментів на грошово-кредитний ринок та роль у забезпеченні цінової стабільності [8].

А.В. Сомик у своїй статті узагальнила найбільш ефективні підходи та правила формування процентної ставки. Провівши детальний аналіз запропонованих шістнадцяти правил реалізації сучасної процентної політики банків, можна констатувати, що вибрані авторами п'ять підходів є прийнятними та можуть бути впроваджені для зміцнення банком своєї позиції на ринку, підвищення рівня ліквідності та рентабельності [8]:

– правило «зміни офіційної процентної ставки»;
– правило «незначного кроку коригування офіційних процентних ставок»;
– «правило Тейлора»;
– правило «вузького процентного коридору»;
– правило «симетричності процентного коридору».

Таким чином, Національний банк України має дотримуватися низки правил, притаманних країнам із активною процентною політикою та режимом, що базується на ціновій стабільності. Йдеться насамперед про правила: «незначного кроку коригування ставки», «Тейлора», «операційного орієнтиру», «передбачуваності та прозорості», «вузького процентного коридору», «синхронності зміни ставок», «мінімізації волатильності офіційних ставок», «узгодженості основних ставок та операції із структурною позицією ліквідності», «впливовості основної ставки», «стандартизованості інструментів та операційних засад монетарної політики», «дзеркальності інструментів» та «мінімізації втручання у грошово-кредитний ринок» [9].

Висновки з проведеного дослідження. Застосування процентних ставок як засобу грошово-кредитної політики дає змогу реалізувати

заходи тактичного впливу та досягти бажаних параметрів монетарної сфери.

Проблему ефективності регулювання процентних ставок можливо розглядати лише комплексно, що зумовлено їхньою залежністю від системи чинників. В економіці України немає однозначної відповіді на ефективність застосування політики низьких або високих процентних ставок. Низькі процентні ставки вважаються ефективнішими для стимулювання інвестицій та кредитування пріоритетних галузей економіки. Проте низькі процентні ставки обмежують накопичення ресурсів у кредитних закладів, що гальмує зростання інвестицій і не забезпечує достатньої ефективності.

Задля підвищення ефективності монетарної політики Національного банку України було обґрунтовано низку заходів щодо зменшення впливу зазначених чинників, наближення її до стандартів країн із активною процентною політикою. Їх необхідно реалізовувати як у короткостроковій, так і в середньостроковій перспективі.

У зазначених умовах подальше посилення ролі процентної політики та процентного каналу монетарного трансмісійного механізму є об'єктивною перспективою на майбутнє. Робота на перспективу у сфері управління відсотковими ставками більшою мірою сприятиме забезпеченню ліквідності, рентабельності й розширенню діяльності комерційних банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основи процентної політики Національного банку України: Постанова Правління Національного банку України від 21.04.2016 за № 277. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16 (дата звернення 17.09.19).
2. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посіб. Київ: т-во «Знання», КОО, 2002. 215 с.
3. Сердюк Л.В. Ефективність процентної політики Національного банку України за період 2008-2014 років. *«Молодий вчений»*. 2015. № 1. С. 69-73.
4. Шаринська О. Облікова політика як інструмент грошово-кредитного регулювання цінової стабільності. *Вісник Української академії банківської справи*. 2005. № 1. С. 13-21.
5. Національний банк України. Офіційний сайт: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123671 (дата звернення 17.09.19).
6. Основні тенденції в економіці та фінансовій системі України *Національний банк України*: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua (дата звернення 17.09.19).
7. Динамика SDR-50: снижение с задатками роста. *Аналитический банковский портал: офіційне інтернет-представництво*: веб-сайт. URL: http://www.standard-rating.biz/?page=all (дата звернення 20.09.19).
8. Сомик А.В. Правила та тенденції реалізації сучасної процентної політики центральних банків. *Ефективна економіка.* 2014. №10. С. 1-5.
9. Сомик А.В. Перспективи удосконалення процентної політики Національного банку України. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2014. № 11.
10. Вядрова І.М. Вплив структури депозитного портфеля банку на формування інвестиційного ресурсу. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2017. №6. С. 31-42.
11. Хромушина Л.А. Депозитна політика комерційних банків та її реалізація на регіональному рівні. *Економіка і суспільство*. 2018. №15. С. 775-779.
12. Дерев'янко С.І. Центральний банк як ключовий елемент сучасної банківської системи. *Науковий журнал «ΛΌГОΣ. Мистецтво наукової думки»*. 2019. №3. С. 47-51.
13. Бричка Б.Б. Суть, цілі та типи грошово-кредитної політики. *Гроші, фінанси та кредит*. 2019. №40. С. 182-186.

REFERENCES:

1. Pro osnovy procentnoji polityky Nacionaljnogho banku Ukrajiny: Postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrajiny vid 21.04.2016 za № 277 [On the Fundamentals of Interest Rate Policy of the National Bank of Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 21.04.2016 under № 277]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16 (in Ukrainian).
2. Laghutin V.D. (2002) *Kredytuvannja: teorija i praktyka : navch. posib.* [Lending: theory and practice: teaching. tool.]. Kyiv: Knowledge Complex, KOO. (in Ukrainian).
3. Serdjuk L.V. (2015) Efektyvnistj procentnoji polityky Nacionaljnogho banku Ukrajiny za period 2008-2014 [The effectiveness of the National Bank of Ukraine interest rate policy for the period 2008–2014]. «Young Scienti», vol. 16, no. 1, pp. 69-73.
4. Sharynsjka O. (2005) Oblikova polityka jak instrument ghroshovo-kredytnogho reghuljuvannja cinovoji stabiljnosti. [Accounting Policies as a Tool for Monetary and Credit Regulation of Price Stability]. of the Ukrainian Academy of Banking, no. 1 pp. 13-21.
5. National Bank of Ukraine. Official Website: Website. URL: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=123671.
6. Main Trends in the Economy and Financial System of Ukraine National Bank of Ukraine: Website. URL: https://bank.gov.ua.
7. SDR-50 Dynamics: Decline with the makings of growth. Analytical Banking Portal: Official Website: Website. URL: http: // www.standard-rating.biz/? Page = all.
8. Somyk A.V. (2014) Pravyla ta tendenciji realizaciji suchasnoji procentnoji polityky centraljnykh bankiv [Rules and Trends in the Implementation of Modern Central Bank Interest Rate Policy]. An efficient economy, no. 10, pp. 1-5.
9. Somyk A.V. (2014) Perspektyvy udoskonalennja procentnoji polityky Nacionaljnogho banku Ukrajiny [Prospects for improvement of interest rate policy of the National Bank of Ukraine]. Electronic scientific professional publication "Effective Economics", no. 11.
10. Vjadrova I.M. (2017) Vplyv struktury depozytnogho portfelja banku na formuvannja investycijnogho resursu [The influence of the structure of the deposit portfolio of the bank on the formation of investment resource]. Electronic scientific professional publication in economics "Modern Economics", no. 6, pp. 31-42.
11. Khromushyna L.A. (2018) Depozytna polityka komercijnykh bankiv ta jiji realizacija na reghionaljnomu rivni [Commercial banks deposit policy and its implementation at the regional leve]. Economy and society, no. 15, pp. 775-779.
12. Derev'janko S.I. (2019) Centraljnyj bank jak kljuchovyj element suchasnoji bankivsjkoji systemy [The central bank as a key element of the modern banking system]. Scientific journal «ΛΌГОΣ. The Art of Scientific Thought. "no. 3, pp. 47-51.
13. Brychka B.B. (2019) Sutj, cili ta typy ghroshovo-kredytnoji polityky [The essence, goals and types of monetary policy]. Money, finance and credit, no. 40, pp. 182-186 .

УДК 339.7
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-43

Гось М.І.
магістрант
Львівського національного університету імені Івана Франка

Hos Mykola
Ivan Franko National University of Lviv

ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО ПІД ЧАС МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ ТА ПЕРЕВАГИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

FINANCIAL MEDIATION IN CUSTOMS CLEARANCE OF GOODS AND BENEFITS OF ITS USE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті питання фінансового посередництва у сфері митного оформлення товарів, обґрунтовано переваги використання послуг брокера у зовнішньоекономічній діяльності. Досліджено, що наявність професійно-орієнтованих ліцензованих організацій – митних брокерів – необхідна умова впровадження у практику передових форм здійснення митного оформлення та контролю, підвищення гарантії надходження митних платежів до державного бюджету, виключення зловживань окремими посадовими особами своїми службовими обов'язками. Проведено порівняльний аналіз можливості здійснення митних процедур власним декларантом або за допомогою митного брокера, визначені переваги та недоліки обох варіантів. Доведено, що співпраця з митним брокером, якщо він вибраний правильно, є істотним полегшенням роботи учасника ЗЕД, додатковою гарантією того, що митне оформлення буде проведено правильно й оптимально.

Ключові слова: фінансове посередництво, митне оформлення, зовнішньоекономічна діяльність, митний брокер.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы финансового посредничества в сфере таможенного оформления товаров, обоснованы преимущества использования услуг брокера во внешнеэкономической деятельности. Доказано, что наличие профессионально-ориентированных лицензированных организаций – таможенных брокеров – необходимое условие внедрения в практику передовых форм осуществления таможенного оформления и контроля, повышения гарантии поступления таможенных платежей в государственный бюджет, исключения злоупотреблений отдельными должностными лицами своими служебными обязанностями. Проведен сравнительный анализ возможности осуществления таможенных процедур собственным декларантом или с помощью таможенного брокера, определены преимущества и недостатки обоих вариантов. Доказано, что сотрудничество с таможенным брокером, если он выбран правильно, является существенным облегчением работы участника ВЭД, дополнительной гарантией того, что таможенное оформление будет проведено правильно и оптимально.

Ключевые слова: финансовое посредничество, таможенное оформление, внешнеэкономическая деятельность, таможенный брокер.

ANNOTATION

In the context of globalization of world markets, the formation. The article deals with the issues of financial intermediation in the field of customs clearance of goods, substantiates the advantages of using broker services in foreign economic activity. The presence of professionally-oriented licensed organizations – customs brokers – is a necessary condition for putting into practice the advanced forms of customs clearance and control, increasing the guarantee of customs payments to the state budget, eliminating abuse by some officials of their official duties. Practice shows that large companies prefer to declare goods on their own. This is especially true for enterprises with a steadily large flow of goods subject to customs clearance. In this case, even at the lowest rates of the broker it is more profitable to charge customs clearance to one or two certified specialists. Two declarants may also be sufficient with a small number of issued codes and when designing non-risk goods. It should be noticed that the declarant must be professional in his work, as in his work there are many intricacies, such as the aforementioned customs codes. The correct determination of the customs value of goods and/or cargo is necessary to determine the amount of duties and other budgetary charges. It should be noted that the customs value is subject to careful control by the customs authorities, and attempts to reduce the customs value of imported goods entail serious responsibility. The documents on the customs value of the goods/cargo are filled in by the person responsible for transporting the goods/goods across the border. However, often the declaration of the customs value of the goods does not end there. World experience shows that it is the Customs service that should take on the burden of establishing an institute of customs brokers as an element of the civilized market for customs services; to organize and keep under the control of professional customs brokers, achieving high quality of services of the trading community and clearer fulfillment of functions on declaration of goods. The presence of professionally-oriented licensed organizations – customs brokers – is a prerequisite for the implementation of advanced forms of customs clearance and control, increasing the guarantee of receipt of customs payments to the state budget, exclusion of abuse by some officials of their official duties.

Key words: financial intermediation, customs clearance, foreign trade, customs broker.

Постановка проблеми. Державна політика тарифного регулювання зовнішньої торгівлі і загалом ЗЕД здійснюється через державні митні органи. Тому одним із головних завдань, що стоять перед митною службою, є вдосконалення технології методів контролю, що забезпечують гарантоване надходження належних до сплати митних платежів за максимального прискорення і спрощення для учасника зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) виконання митного оформлення.

Одним із пріоритетних напрямів вирішення цього завдання є формування нового, цивілізованого ринку послуг у галузі митної справи, властивого провідним країнам світу з ринковою економікою, оскільки той ринок, який сформувався в країні за останнє десятиліття з моменту лібералізації ЗЕД, за багатьма параметрами і показниками не відповідає вимогам дня і є гальмом у розвитку і вдосконаленні не тільки

митної служби, а й у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання.

Учасники зовнішньоекономічної діяльності часто змушені звертатися до послуг митних брокерів. Інститут митних брокерів активно розвивається в Україні з початку 90-х років, зараз дещо зменшив темпи свого зростання. Пов'язано це з тим, що робота митного брокера ризикована, а загальна ситуація на зовнішньоекономічному ринку продовжує залишатися нестабільною. Для підприємця це може означати тільки одне: там, де є ризик, повинні бути і свої методи «страховки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині є низка публікацій, присвячених питанням фінансового посередництва у митній справі. Так, у роботах Л.Є. Стровського, О.І. Дегтярьової, Є.Ф. Прокушева, Р.Б. Ноздрьової, І.С. Гринько, Г.М. Дроздової досліджувалися різноманітні аспекти зовнішньоторгових посередників: їх визначення, класифікація, оцінка обсягу наданих повноважень, правове підґрунтя співробітництва, оцінка ефективності їхньої діяльності тощо. Значна увага у працях вищезгаданих фахівців приділена необхідності залучення посередників під час здійснення певних торгових операцій на зовнішньому ринку, умовам застосування окремих типів договорів про виконання посередницьких функції, докладно розглянуті різноманітні види посередників у міжнародній торгівлі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі питання фінансового посередництва у сфері митного оформлення товарів та вантажів залишаються ще не досить проробленими. Найбільш важливим із них є обґрунтування переваг використання послуг брокера у зовнішньоекономічній діяльності.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження фінансового посередництва під час митного оформлення товарів та визначення переваг його використання.

Виклад основного матеріалу. Митний брокер – ліцензований посередник, який має право від власного імені укладати будь-які операції з митного оформлення і виконувати інші посередницькі функції в галузі митної справи за рахунок і за дорученням особи, яку представляють, несучи при цьому повну відповідальність (таку ж, якби він самостійно переміщував товари через митний кордон).

Формально у будь-якого учасника ЗЕД є дві можливості: здійснювати митні процедури самостійно, тобто мати власного декларанта в штаті, або користуватися послугами митного брокера (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння можливості здійснення митних процедур власним декларантом або за допомогою митного брокера

Порівняльна характеристика	Декларант у штаті	Митний брокер
Декларант повинен бути професіоналом у своїй справі, оскільки в його роботі є безліч тонкощів, таких як митні коди ТН ЗЕД.	Дійсно великі компанії можуть дозволити собі наявність у штаті власного декларанта. Але виникає питання в його компетенції, яке вирішується протягом випробувального терміну. Крім цього, будь-який професіонал вимагає відповідної заробітної плати. Наприклад, двох декларантів може бути досить за невеликої кількості оформлюваних кодів і під час оформлення товарів, які не належать до групи ризику.	Персонал митного брокера володіє більш високою кваліфікацією. Як правило, ця більш висока кваліфікація забезпечується такими факторами: – більш високі початкові вимоги під час прийому на роботу; – наявність атестата фахівця з митного оформлення; – більш широке охоплення спектру оформлюваної продукції декількох клієнтських компаній.
Коректне визначення митної вартості товару та/або вантажу необхідне для визначення розміру мита та інших бюджетних платежів.	Варто відзначити, що митна вартість є предметом ретельного контролю митних органів, і спроби знизити митну вартість ввезених товарів тягнуть за собою серйозну відповідальність.	Документи щодо митної вартості товару/вантажу заповнює особа, відповідальна за транспортування вантажу/товару через кордон, проте часто декларуванням митної вартості товару справа не обмежується.
Якщо митна вартість товару виявляється – або здається митним службам – заниженою, в дію вступає необхідність коригування митної вартості (КМС). Митне оформлення на території України віднесено до групи ризиків зовнішньоекономічної діяльності.	Задекларована митна вартість товару ретельно перевіряється під час проходження митниці: джерелом інформації для контролю служать як дані, зазначені в декларації, так і інформація, якою володіють митні служби. Митне оформлення може спричинити серйозні труднощі, які під час роботи з власним декларантом лягають на плечі фірми.	Згідно із законодавством, в разі КМС митні органи зобов'язані довести до відома особи, відповідальної за перевезення товару, а вона, у свою чергу, має здійснити доплату відсутньої суми митних зборів. Постійне оформлення вантажів різних видів і для різних компаній забезпечує співробітникам митного брокера більший щоденний професійний досвід.
Митне оформлення по суті справи є знанням митного права. Для грамотного митного оформлення потрібен щоденний моніторинг змін у законодавстві та НПА, як на рівні законів, так на рівні розпоряджень начальника поста	За наявності в штаті власного декларанта необхідно постійно стежити за рівнем його розвитку в сфері митного права, необхідно оплачувати його додаткове навчання та підвищення кваліфікації. Крім того, під час оформлення товару однієї категорії ТН ЗЕД відбувається "втрата" досвіду.	Для співробітників брокера такий моніторинг є рутинним обов'язком, крім того, у нього більший доступ до інформаційних джерел.

Джерело: розроблено автором

Практика показує, що декларувати товари власними силами воліють великі компанії. Особливо це актуально для підприємств, що мають стабільно великий потік товарів, які підлягають митному оформленню. У цьому разі навіть за найнижчих тарифів брокера вигідніше доручити митне оформлення одному або двом атестованим фахівцям. Двох декларантів може бути також досить за невеликої кількості оформлюваних кодів і під час оформлення товарів, які не належать до групи ризику.

Але необхідно пам'ятати, що декларант повинен бути професіоналом у своїй справі, оскільки в його роботі є безліч тонкощів, таких як вищезгадані митні коди.

Нині такий код складається з дев'яти цифр. Перші шість цифр означають код товару за ГС; ті ж шість цифр разом із сьомим і восьмим знаками утворюють код товару за Комбінованою номенклатурою Європейського Союзу (КН ЄС). Дев'ята цифра призначена для можливої деталізації тих чи інших товарних позицій з урахуванням інтересів України.

Для забезпечення однакового розуміння класифікаційних угруповань ТН ЗЕД використовуються примітки до розділів, груп, конкретних товарних позицій, а також Основні правила інтерпретації ТН ЗЕД, що мають юридичну силу.

Коректне визначення митної вартості товару та/або вантажу необхідне для визначення розміру мита та інших бюджетних зборів. Варто відзначити, що митна вартість є предметом ретельного контролю митних органів, і спроби знизити митну вартість ввезених товарів тягнуть за собою серйозну відповідальність. Документи щодо митної вартості товару/вантажу заповнює особа, відповідальна за транспортування вантажу/товару через кордон. Проте часто декларуванням митної вартості товару справа не закінчується.

Задекларована митна вартість товару ретельно перевіряється під час проходження митниці: джерелом інформації для контролю слугують як дані, зазначені в декларації, так і інформація, якою володіють митні служби. Якщо митна вартість товару виявляється – або здається митним службам – заниженою, в дію вступає необхідність коригування митної вартості (КМВ) [1].

Згідно із законодавством, у разі КМВ митні органи зобов'язані довести до відома особи, відповідальної за перевезення товару, а вона має здійснити доплату відсутньої суми митних платежів.

Як правило, більшість компаній через зазначені вище причини воліє працювати через митного брокера. До вже згаданих аргументів на користь співпраці з митним брокером слід додати такі.

Причини, за якими учасники ЗЕД вдаються до послуг митних брокерів, можна розділити на об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні причини є основними причинами передачі будь-якої діяльності на аутсорсинг. Митне оформлення на території України давно віднесено до групи ризиків зовнішньоекономічної угоди, тому довірити його, як це не банально звучить, краще професіоналам.

Передбачається, що учасник ЗЕД працює з брокерськими компаніями, чий персонал дійсно володіє більш високою кваліфікацією, ніж власні співробітники. Як правило, ця більш висока кваліфікація забезпечується такими факторами:

– більш високі початкові вимоги під час прийому на роботу;

– наявність атестата фахівця з митного оформлення;

– більш широке охоплення спектру оформлюваної продукції декількох клієнтських компаній, в той час як власний декларант «сидить» тільки на певній групі товарів і може зазнавати труднощів у разі потреби оформити іншу.

Постійне оформлення вантажів різних видів і для різних компаній забезпечує співробітникам митного брокера більший щоденний професійний досвід.

Митне оформлення по суті справи є знання митного права. Для грамотного митного оформлення потрібно щоденний моніторинг змін в законодавстві та НПА, як на рівні законів, так на рівні розпоряджень начальника поста. Для співробітників брокера такий моніторинг є рутинним обов'язком, крім того, у нього більший доступ до інформаційних джерел. Тобто, об'єктивно до послуг митних брокерів слід вдаватися, коли немає висококваліфікованих фахівців у власному штаті, і коли не хочеться брати не себе відповідальність за митне оформлення [2].

Проте, компанії, для яких в силу економічних причин, вигідніше було б оформити декількох декларантів в штат, все одно продовжують користуватися митними брокерами.

Так як маленьким компаніям, що мають вантажопотік 2-3 контейнера в місяць, абсолютно не має сенсу наймати в штат власного декларанта, через нерентабельність. Далі ми розглядаємо можливість роботи з митним брокером чи зі штатним декларантом великих фірм, що мають вантажопотік від 15 контейнерів на місяць.

Окрім того, брокери також часто надають додатковий сервіс: такий як переклад документів, консультування, доставка документів від офісу замовника до митного поста, перерахунок заповнення платіжних доручень (митники часто помиляються, роблять описки, що викликає серйозні нарікання з боку бухгалтерії, а потім і податкової), все ці «приємні дрібниці» серйозно полегшують щоденну роботу учасників ЗЕД і дозволяють не роздувати власний штат [3].

Для того, щоб оформитися на митному посту, декларанту в будь-якому випадку потрібно мати укладений договір зі складом тимчасового зберігання (СТЗ), для того щоб забезпечити в'їзд товару в зону митного огляду. Контракт з брокером автоматично означає укладений контракт з власником СТЗ, і позбавляє декларанта від не завжди приємної процедури спілкування з власником, допомагає отримати більш прийнятні ціни на зберігання.

Деякі компанії також пропонують логістичні послуги (управління вантажопотоками, митне оформлення, складські послуги і т.д.). Компанії, що надають логістичні послуги, цінуються більше, ніж просто транспортні компанії.

Таким чином, співпраця з митним брокером, якщо він обраний правильно, є істотним полегшенням роботи учасника ЗЕД, додатковою гарантією того, що митне оформлення буде проведено правильно і оптимально.

Отже, основна діяльність, яку проводять митні брокери, може поділятися на:

– комплексне оформлення для митниці (що стосується як ввезених, так і вивезених вантажів і товарів), оформлення документації, яка має безпосередній стосунок до складного режиму, наприклад, це може бути ввезення або вивезення на певний час, робота з пакетом документів, що повністю охоплює всі моменти майбутнього руху товару, а також здійснення контролюючих функцій за процесами митного оформлення продукції;

– консультування, що стосується того, який нормативний акт регулює ту чи іншу сферу митної справи;

– підбір товарного коду згідно з класифікатором ТН ЗЕД;

– отримання сертифікатів на вантажі, що перевозяться;

– захист інтересів замовника на території митниці, а також усіх митних органів;

– проведення необхідних розрахунків, що дозволяють знизити до оптимальних значень рівень податкових відрахувань і митних платежів;

– професійне заповнення всіх позицій стандартної документації, яка необхідна згідно з міжнародним законодавством;

– прискорене заповнення митної документації, яке становить мінімально можливі для подібних послуг терміни;

– консалтинг, що стосується правильного визначення митної вартості;

Додаткові консультації охоплюють різноманітні сфери, починаючи від розмірів сплачуваних мит і закінчуючи доставками вантажів з віддалених країн та інших континентів.

Виходячи з перерахованого вище, можна сказати, що додаткові послуги своєю чергою будуть складатися з:

– консультування з питань складання та оформлення міжнародних договорів і контрактів;

– логістики (її транспортної сфери);

– консалтингу, що стосується обслуговування загалом;

– різноманітних типів перевезень вантажів, причому загальна схема включає в себе не тільки оптимізацію витрат наявних маршрутів, а й роботу фахівців із транспортної логістики, що надають інформацію про найбільш економічно вигідні способи доставки товарів.

Висновки і пропозиції. Світовий досвід свідчить, що саме митна служба повинна взяти на себе тягар створення інституту митних брокерів як елемента цивілізованого ринку митних послуг; організувати і тримати під контролем професійних митних брокерів, домагаючись високої якості послуг торгового співтовариства і більш чіткого виконання функцій щодо декларування товарів. Наявність професійно-орієнтованих ліцензованих організацій – митних брокерів – необхідна умова впровадження в практику передових форм здійснення митного оформлення та контролю, підвищення гарантії надходження митних платежів до державного бюджету, виключення зловживань окремими посадовими особами своїми службовими обов'язками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI. URL: http://zakon3.rada.gov.ua (дата звернення: 21.09.2019).
2. Голинський Ю.О., Муляр В.В. Митна політика та її вплив на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. 2018. Молодий вчений. №10. С. 745-749.
3. Коломоєць О.В. Митна система у механізмі сучасної держави. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 3. С. 172-175.

REFERENCES:

1. Mytnyy kodeks Ukrayiny vid 13 bereznya 2012 r. № 4495-VI. [Customs Code of Ukraine dated March 13, 2012]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua (accessed: 21.9.2019).
2. Holynskyy Y.O. (2018). Mytna polityka ta yiyi vplyv na menedzhment zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti [Customs Policy and its Impact on the Management of Foreign Economic Activity]. *Molodyy vchenyy*. №10. pp. 745-749.
3. Kolomoets O.V. (2014). Mytna systema u mekhanizmi suchasnoyi derzhavy. [Customs system in the mechanism of the modern state]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*. Vol. 3. pp. 172-175.

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-44

Демчук Н.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Ткаченко Г.А.
аспірантка кафедри менеджменту і права
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Шпехт А.С.
студентка
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Demchuk Natalia
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Dnipro State Agrarian and Economic University

Tkachenko Hanna
Postgraduate Student
Department of Management and Law
Dnipro State Agrarian and Economic University

Specht Anastasia
Student
Dnipro State Agrarian and Economic University

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕІНЖИНІРИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

THEORETICAL ASPECTS OF REINGINEERING AS AN INNOVATION TREND OF FINANCIAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням використання реінжинірингу як інноваційної тенденції у фінансовому менеджменті комерційних банків. Встановлено, що надзвичайно гостро постає потреба в розробленні інноваційних інструментів впровадження дієвого фінансового менеджменту у вітчизняних комерційних банках. Доведено, що пришвидшення динаміки на ринку банківських продуктів потребує оперативного реагування банківських структур на зміни потреб ринку, все це відображається у пришвидшеному розробленні і реалізації нових продуктів та послуг. Визначено сутність поняття «реінжиніринг». Встановлено, що ключовою метою застосування реінжинірингу як інноваційного інструменту у фінансовому менеджменті комерційних банків є необхідність пошуку, а також відмова від застосування застарілих та недієвих методів організації й управління комерційними банками за допомогою впровадження якісно нових та перспективних. Результатом використання реінжинірингу в фінансовому менеджменті комерційних банків є скорочення витрат, збільшення продуктивності, поліпшення якості, зниження ризиків, скорочення чисельності зайнятого персоналу, підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Ключові слова: менеджмент, комерційні банки, управління, реінжиніринг, інноваційний інструмент, оптимізація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам использования реинжиниринга как инновационной тенденции в финансовом менеджменте коммерческих банков. Установлено, что чрезвычайно остро стоит потребность в разработке инновационных инструментов внедрения действенного финансового менеджмента в отечественных коммерческих банках. Доказано, что ускорение динамики на рынке банковских продуктов требует оперативного реагирования банковских структур на изменения потребностей рынка, все это отражается в ускоренной разработке и реализации новых продуктов и услуг. Определена сущность понятия «реинжиниринг». Установлено, что ключевой целью применения реинжиниринга как инновационного инструмента в финансовом менеджменте коммерческих банков является необходимость поиска, а также отказ от применения устаревших и недейственных методов организации и управления коммерческими банками за счет внедрения качественно новых и перспективных. Результатом использования реинжиниринга в финансовом менеджменте коммерческих банков является сокращение расходов, увеличение производительности, улучшение качества, снижение рисков, сокращение численности занятого персонала, повышение уровня удовлетворенности клиентов.

Ключевые слова: менеджмент, коммерческие банки, управления, реинжиниринг, инновационный инструмент, оптимизация.

ANNOTATION

The article deals with topical issues of using re-engineering as an innovative tendency in financial management of commercial banks. It has been found that there is an urgent need to develop innovative tools for implementing effective financial management in domestic commercial banks. It is proved that acceleration of dynamics in the market of banking products requires prompt reaction of banking structures to changing market needs, all this is reflected in the accelerated development and implementation of new products and services. The essence of the concept of "reengineering" is defined. It is established that the key purpose of using reengineering as an innovative tool in the financial management of commercial banks is the need to search, as well as to refuse the use of outdated and inactive methods of organization and management of commercial banks by introducing qualitatively new and promising ones. The result of the use of reengineering in the financial management of commercial banks is to reduce costs, increase

productivity, improve quality, reduce risks, reduce the number of employees, increase customer satisfaction. Reengineering in the financial management of commercial banks should also ensure that the bank's liquidity is maintained as a guarantee of its reliability, the interests of depositors and creditors are respected, and the risks of banking activities are minimized. Reengineering the financial management of commercial banks is the restructuring or creation of new processes to increase the efficiency and competitiveness of banks. So, to summarize the study, let us emphasize that the system of financial management of commercial banks is represented by interrelated elements: subjects, objects, purpose, tasks, functions, principles, as well as the mechanism of realization of the set tasks. The interaction of all elements - processes of financial management in the banking sector will provide an opportunity to translate the financial management of commercial banks to a new level. In today's context, reengineering is an innovative tool in improving the financial management of commercial banks, enabling commercial banks to achieve competitive advantages, increase revenues and at the same time reduce costs.

Key words: management, commercial banks, management, reengineering, innovative tool, optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка України, котра офіційно перебуває на стадії реалізації стратегії європейської інтеграції визначає ключовим пріоритетом зовнішню і внутрішню політику на короткострокову та довгострокову перспективу. В таких умовах ключовими цілями є зміцнення стабільності банківського сектору, котрий є гарантом фінансової рівноваги в країні.

З огляду на вищенаведене, надзвичайно гостро постає потреба в розробленні інноваційних інструментів впровадження дієвого фінансового менеджменту у вітчизняних комерційних банках, які мають на меті моніторинг, створення та запровадження всіх наявних можливостей конкурентного середовища з метою його розвитку в складних умовах інтернаціоналізації конкуренції в банківському середовищі.

Використання показників ефективності фінансового менеджменту комерційних банків є надзвичайно важливим, що дає змогу знаходити шляхи підвищення якості бізнес- процесів. Одним із інноваційних методів управління, який має можливість впливати на результативність будь-якої діяльності, є реінжиніринг бізнес-процесів, котрий має на меті зміну способу діяльності бізнес-процесу. Результатом використання реінжинірингу у фінансовому менеджменті комерційних банків є скорочення витрат, збільшення продуктивності, поліпшення якості, зниження ризиків, скорочення чисельності зайнятого персоналу, підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики фінансового менеджменту комерційних банків, а також застосування реінжинірингу як інноваційної тенденції досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні і закордонні науковці, як: Х. Аллен Пол, М. Хаммер, Дж. Чампі, В.В. Краснова, Б.О. Жнякін, Є.Г. Рясних, В.М. Лачкова, Л.І. Лачкова, І.Л. Шевчук, Т.П. Фурса, В.Я. Вовк, В. Міщенко, Н. Слав'янська, О. Криклій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Пришвидшення динаміки на ринку банківських продуктів потребує оперативного реагування банківських структур на зміни потреб ринку, все це відображається у пришвидшеному розробленні і реалізації нових продуктів та послуг. Значна кількість таких продуктів за характером споживання інтегрувалася з індивідуальних в масові – для фізичних осіб, малого і середнього бізнесу; така ситуація спричинила виникнення проблем зниження витрат роздрібного і всього банківського сектору, а також проблематику реалізації інноваційних конкурентних переваг банківських установ.

Одним з інноваційних шляхів вирішення цієї проблематики в сучасних кризових умовах виступає реінжиніринг фінансового менеджменту комерційних банків.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження особливостей застосування інструментів реінжинірингу як інноваційної тенденції фінансового менеджменту комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «реінжиніринг» у сфері банківської діяльності набуло популярності відносно недавно. Основоположником концепції реінжинірингу є Майкл Хаммер.

Реінжиніринг – «це ефективний метод управління бізнесом, в основі якого лежить введення нових технологій в умовах зростання конкурентної боротьби на світовому ринку. Реінжиніринг фінансового менеджменту комерційних банків – це реструктуризація або утворення нових процесів з метою підвищення результативності та рівня конкурентоспроможності діяльності банків» [1 с. 112; 2, с. 215].

Велика кількість провідних компаній у світі, а також банки в практичній діяльності використовують саме реінжиніринг бізнес-процесів. Аналізуючи закордонний досвід, а саме інформацію, надану компанією Ernst and Young, лише 100 найбільших банків Північної Америки у 2009 р. на проведення реінжинірингу витратили 3,9 млрд. дол. США. Інші фінансові компанії США вклали в проекти на проведення реінжинірингу приблизно 37 млрд. дол. США з метою покращення якості послуг і зниження витрат [3].

Вважаємо за необхідне насамперед дослідити сутність та особливості фінансового менеджменту в комерційних банках.

Б. Жнякіна і В. Краснова наголошують на тому, що фінансовий менеджмент комерційного банку – це сукупність принципів, засобів і форм організації грошових відносин, спрямованих на процес управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять: розроблення і реалізація фінансової політики, інформаційне забезпечення, оцінка й аналіз інвестиційних і інноваційних проектів та генерація «портфеля» інвестицій, а також поточне фінансове планування і контроль [4, с. 23].

Є.Г. Рясних фінансовий менеджмент трактує як підсистему загального управління господарсько-комерційною діяльністю, котра охоплює сукупність принципів, методів та форм організації управління всіма аспектами його фінансової діяльності та спрямована на реалізацію стратегічних і тактичних цілей [5, с. 12].

На нашу думку, ключовою метою фінансового менеджменту в комерційних банках виступає побудова оптимальної організаційної структури, котра має на меті забезпечення планування та реалізацію фінансових операцій банків у межах стратегії, спрямованої на зростання фінансової стійкості і прибутковості за одночасного збереження стабільності банківської діяльності.

Фінансовий менеджмент комерційних банків складається з комплексу взаємозалежних елементів та включає в себе керовану підсистему, функціональну підсистему та керівну підсистему, а також інформаційне забезпечення. З метою пояснення сутності фінансового менеджменту в комерційних банках важливо визначити суть та значення кожного елемента. Система фінансового менеджменту комерційних банків наведена на рисунку 1.

Суб'єктами управління в системі фінансового менеджменту комерційних банків є правління банку, топ-менеджмент і персонал банку, які за допомогою різних форм управлінського впливу здійснюють цілеспрямовані дії на ефективне функціонування об'єктів. Об'єктами фінансового менеджменту виступають підсистеми формування та розподілу фінансових потоків банку (управління активами і пасивами, управління кредитним портфелем, прибутком, ліквідністю, ризиком та ін.) [7, с. 93].

За аналогією до будь-якої системи фінансовий менеджмент комерційних банків доцільно формувати за такими принципами [8, с. 336]:

- системності;
- узгодженості;
- варіантності;
- збалансованості;
- пріоритетності;
- причинності;
- відповідальності.

Фінансовий менеджмент комерційних банків допомагає здійснити мінімізацію впливу різних ризиків, досягти поставлених цілей з урахуванням ринкової кон'юнктури.

Реінжиніринг фінансового менеджменту комерційних банків має на меті удосконалення тих напрямів діяльності, які гарантовано забезпечать банку стабільний прибуток і конкурентні переваги, дадуть змогу утримати лідерство за визначеними показниками в сегменті ринку банківських послуг. Застосування реінжинірингу допомагає ефективно зосередити діяльність працівників на досягнення цілей, окреслених стратегією розвитку. Це стосується також політики маркетингу, вона сприяє конкурентоспроможності банківської діяльності завдяки ціновій політиці чи нестандартним методам стимулювання продажів.

Ми вважаємо, що ключовою метою застосування реінжинірингу як інноваційного

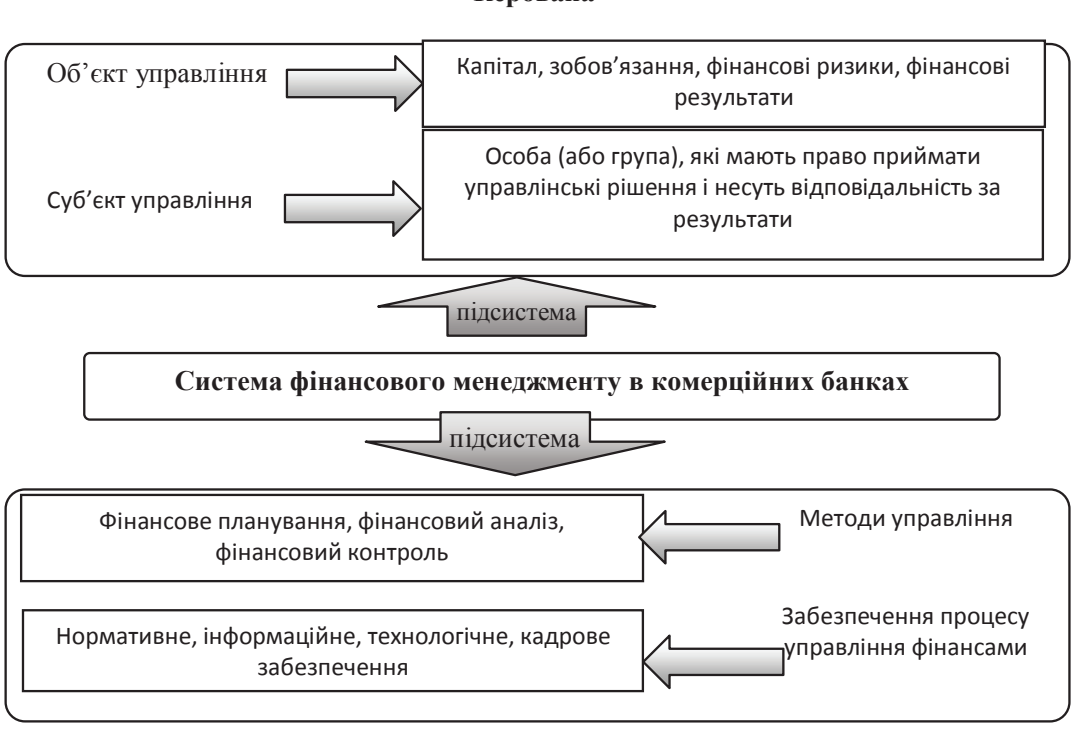

Рис. 1. Система фінансового менеджменту комерційних банків

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

інструменту в фінансовому менеджменті комерційних банків є необхідність пошуку, а також відмова від застосування застарілих та недієвих методів організації й управління комерційними банками за допомогою впровадження якісно нових та перспективних.

У процесі застосування реінжинірингу в фінансовому менеджменті комерційних банків важливо виокремити головні його критерії, до яких деякі фахівці відносять: клієнтоорієнтованість, максимальне задоволення потреб клієнтів, забезпечення конкурентних переваг та технологічність бізнес-процесів [9, с. 4].

Показники оцінювання реінжинірингу в комерційних банках наведені на рисунку 2.

Клієнтоорієнтованість – свідчить про те, що будь-яка дія спрямована на досягнення максимального задоволення потреб клієнтів. Критерій технологічності бізнес-процесів дасть можливість сформувати інформаційне поле, в котрому усі учасники матимуть змогу отримувати вичерпну інформацію про весь асортимент і умови банківського обслуговування.

Реінжиніринг у сфері фінансового менеджменту комерційних банків надає нові конкурентні переваги, дає можливість зменшити витрати та збільшити доходи, забезпечуючи при цьому швидку реакцію комерційних банків на зміни кон'юнктури. Реінжиніринг у фінансовому менеджменті комерційних банків повинен також забезпечувати підтримання ліквідності банку як гарантію його надійності, дотримання інтересів вкладників і кредиторів, мінімізацію ризиків банківської діяльності.

Висновки із цього дослідження. Отже, підводячи підсумки проведеного дослідження, наголосимо на тому, що система фінансового менеджменту комерційних банків представлена взаємопов'язаними елементами: суб'єктами, об'єктами, метою, завданнями, функціями, принципами, а також механізмом реалізації поставлених завдань. Взаємодія усіх елементів і процесів фінансового менеджменту в банківській сфері дасть можливість перевести фінансовий менеджмент комерційних банків на якісно новий рівень. В умовах сьогодення реінжиніринг виступає інноваційним інструментом у питаннях удосконалення фінансового менеджменту комерційних банків, це дає можливість комерційним банкам досягати конкурентних переваг, підвищувати доходи й одночасно скорочувати витрати. Реінжиніринг у фінансовому менеджменті комерційних банків сприяє підтримці ліквідності банків та виступає одним із ключових методів антикризового управління комерційних банків, все це гарантує швидкі і якісно нові зміни в діяльності комерційних банків з метою досягнення фінансової ефективності і стійкості в складних умовах конкурентного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аллен Пол. Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха : пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2002. 264 с.
2. Хаммер М. Чампи Дж. Реинженириng корпорации: манифест революции в бизнесе : пер. с. англ. Санкт-Петербург. : Издательство С.-Петербургского университета, 1997. 332 с. Official Internet-page of Ernst and Young company: www.ey.com. (дата звернення: 27.09.2019).
3. Краснова В.В. Жнякін Б.О. Фінансовий менеджмент підприємства : навч. посібник. Донецьк : ДонНУ, 2004. 217 с.
4. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посібник. Київ : Академвидав, 2010. 336 с.
5. Лачкова В.М. Лачкова Л.І., Шевчук І.Л., Фінансовий менеджмент у банку: навч. посібник . Харків : Видавець Іванченко І.С., 2017. 180 с.
6. Фурса Т.П. Організаційні аспекти фінансового менеджменту комерційного банку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки.* 2014. № 6 ч.5. С. 92-94.
7. Вовк В. Я. Стратегічне управління конкурентоспроможністю банку : монографія. – Харків. : НТМТ, 2011. – 336 с.
8. Міщенко В. Слав'янська Н., Криклій О. Роль та місце реінжинірингу в сучасному банку. *Банківська справа.* 2013. № 3. С. 3-9.

REFERENCES:

1. Allen, P.H. (2002), *Reinzhiniring banka: programma vyzhivaniya i uspekha : per. s angl.* [Reengineering of bank: the program of survival and success, translation from English]. Moscow, 264 p.

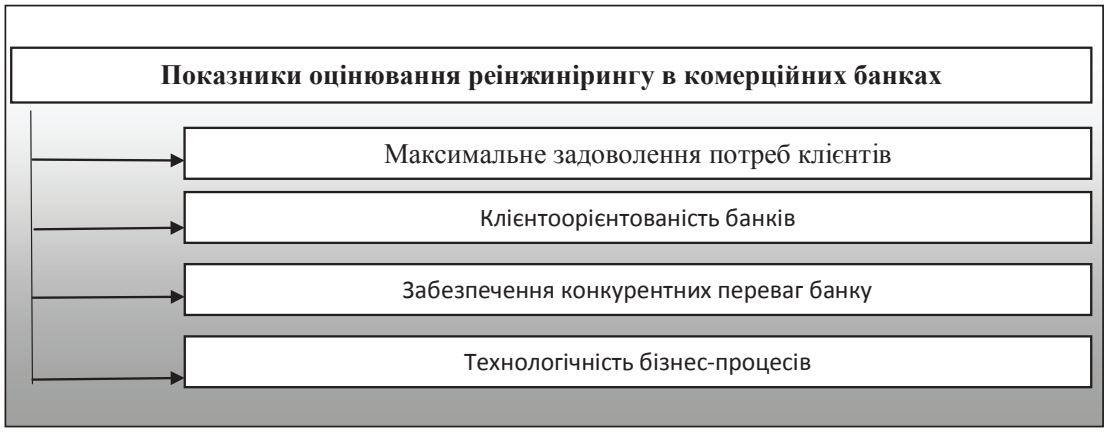

Рис. 2. Показники оцінювання реінжинірингу в комерційних банках

Джерело: сформовано авторами на основі [1]

2. Khammer, M., Champy, Dzh. (1997), *Reinzheniring korporatsii: manifest revolyutsii v biznese : per. s. angl.* [Reengineering the Corporation: the Manifest of Revolution for Business, translation from English.] – Russia, Izdatelstvo SPU. 332 p. Official Internet-page of Ernst and Young company, available at: www.ey.com. (accessed: 27 September 2019).
3. Krasnova V.V., Zhnjakin B.O. (2004) *Finansovyj menedzhment pidpryjemstva : navch. posibnyk.* [Financial management of the enterprise: training. manual] Donetsk: DonNU, 217 p.
4. Rjasnykh Je.Gh. (2010) *Osnovy finansovogho menedzhmentu : navch. Posibnyk* [Fundamentals of Financial Management: Educ. manual] Kiev, Academvidav, 2010. 336 p.
5. Lachkova V.M., Lachkova L.I., Shevchuk I.L. (2017) *Finansovyj menedzhment u banku: navch. Posibnyk* [Financial management in the bank: study. manual] Kh .: Publisher Ivanchenko I.S., 180 p.
6. Fursa T.P. (2014) Orghanizacijni aspekty finansovogho menedzhmentu komercijnogho banku [Organizational aspects of financial management of a commercial bank] *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences.* vol. 5, no. 6, pp. 92-94.
7. Vovk V.Ja. (2011) *Strateghichne upravlinnja konkurentospromozhnistju banku* [Strategic management of the bank's competitiveness] H.: NTMT, 336 p.
8. Mishchenko, V., Slavyanska, N. and Kryklii, O. (2003), Rolj ta misce reinzhyninynghu v suchasnomu banku [Role and place of reengineering in modern bank], *Bankivska sprava*, vol. 3, pp. 3-9.

УДК 336.77:336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-45

Дунас Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Білокриницька М.С.
студентка
Львівського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Dunas Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv Institute of SHEI "Banking University"

Bilokrynytska Mariia
Student
Lviv Institute of SHEI "Banking University"

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ ДЛЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

IMPLEMENTATION OF CREDIT SCORING SYSTEM BY UKRAINIAN BANKS FOR CONSUMER CREDIT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено причини та необхідність використання системи кредитного скорингу для оцінки фізичних осіб. Виділено фактори, що зумовлюють інтерес до впровадження цієї моделі оцінки платоспроможності вітчизняними банками у сегменті споживчого кредитування. Визначено основні види кредитного скорингу та можливість використання в сучасних умовах. Досліджено різновиди наявних скорингових моделей найбільших роздрібних банків України та наведено приклади ефективності їх застосування. Встановлено, що точність та надійність скорингових систем доповнюють експертні оцінки спеціалістів кредитних відділів та дозволяють швидко, якісно та адекватно проводити оцінку кредитного ризику. Проілюстровано процес розроблення скорингової моделі та охарактеризовано основні етапи побудови, методи та інструментарій. Запропоновано напрями покращення моделей із використанням основних параметрів, що забезпечуватимуть якість розрахунків. Названо переваги розроблення моделей у форматі скорингової карти у порівнянні з іншими форматами.

Ключові слова: кредитний скоринг, скорингова карта, оцінка кредитоспроможності позичальника, кредитне рішення, кредитний ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы причины и необходимость использования системы кредитного скоринга для оценки физических лиц. Выделены факторы, обусловливающие интерес к внедрению данной модели оценки платежеспособности отечественными банками в сегменте потребительского кредитования. Определены основные виды кредитного скоринга и возможность использования в современных условиях. Исследованы разновидности имеющихся скоринговых моделей крупнейших розничных банков Украины и приведены примеры эффективности их применения. Установлено, что точность и надежность скоринговых систем дополняют экспертные оценки специалистов кредитных отделов и позволяют быстро, качественно и адекватно проводить оценку кредитного риска. Проиллюстрирован процесс разработки скоринговой модели и охарактеризованы основные этапы построения, методы и инструментарий. Предложены направления улучшения моделей с использованием основных параметров, которые будут обеспечивать качество расчетов. Названы преимущества разработки моделей в формате скоринговой карты по сравнению с другими форматами.

Ключевые слова: кредитный скоринг, скоринговая карта, оценка кредитоспособности заемщика, кредитное решение, кредитный риск.

ANNOTATION

The article explores the reasons and necessity of using the credit scoring system for the assessment of individuals. Credit scoring is a mathematical or statistical model by which the bank determines how much the probability of loan default by the borrower. This method provides flexible credit risk assessment tools and the ability to automate the credit decision-making process. Against the backdrop of rapid growth in consumer lending, domestic banks are faced with the problem of non-repayment of loans to households. This underlines the urgency of developing methods for assessing the creditworthiness of individuals and banks' risk in providing consumer loans. The factors that determine the interest in the implementation of this model of solvency assessment by domestic banks in the consumer lending segment are highlighted. The main types of credit scoring and the possibility of using it in modern conditions are determined. Varieties of scoring models of the largest retail banks in Ukraine are investigated and examples of their effectiveness are given. Banks are constantly improving their scoring models. On the one hand, financial institutions have already established a customer base, which is sufficient to analyze the behavior of the credit client. On the other hand, the software complexes used by banks allow you to make part of the decisions on granting a loan automatically, without the involvement of the manager. It is established that the accuracy and reliability of scoring systems are complementary to the expert assessments of credit departments and allow for quick, qualitative and adequate credit risk assessment. The process of developing a scoring model is illustrated and the basic stages of construction, methods and tools are described. Directions for improving models using basic parameters to ensure the quality of calculations are suggested. Banks should pay considerable attention to the selection of characteristics in the model. The main factors for inclusion are: logic, a high degree of predicted power, low correlation, stability and availability. The advantages of developing models in scoring format compared to other formats are described. The advantages of scoring systems

include the reduction of the loan default rate, the speed and impartiality in decision making, the ability to effectively manage the loan portfolio, the absence of the need for long-term staff training.

Key words: credit scoring, scoring card, assessment of the borrower's creditworthiness, credit decision, credit risk.

Постановка проблеми. У реаліях сучасного стану ринок споживчих кредитів вимагає від банківських установ швидкого реагування на зміни процесів та характеру кредитування. Правильність та швидкість оцінки потенційного позичальника становить основу якісного, непроблемного кредитного портфеля банку. Сьогодні все більше вітчизняних банків віддають перевагу автоматизованим системам прийняття кредитного рішення щодо видачі кредиту. Одним із підходів щодо кількісного оцінювання кредитоспроможності позичальників є кредитний скоринг, який забезпечує інструментарій оцінювання кредитних ризиків і можливість автоматизації процесу прийняття кредитних рішень. Метою кредитного скорингу є оптимізація прийняття рішень із надання банківських кредитів, що й зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значне місце в аналізі кредитного ризику посідає вивчення методів його оцінки та моделювання, яким присвячені праці багатьох науковців. В Україні проблематикою кредитних ризиків, їх оцінюванням та моделюванням займались В.В. Вітлінський, Т.С. Клебанова, Н.І. Костіна, В.І. Грушко, С.В. Науменкова, З.М. Васильченко, І.А. Бланк. Розробленнюі методик щодо застосування скорингових систем присвячені дослідження О. Терещенка, О. Черняка, А. Камінського, К. Отонець та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка сучасного стану розвитку використання скорингових систем банками України, визначення перспектив впровадження та підтримки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживче кредитування є надзвичайну привабливим для банків через свою ліквідність та прибутковість, оскільки не вимагає довгострокових ресурсів та дозволяє підтримувати високу чисту процентну маржу. Споживче кредитування активно зростає, банки і надалі планують нарощувати кредитний портфель, збільшувати клієнтську базу та впроваджувати систему скорингу позичальників. Розвиток системи скорингу в банківській сфері зумовлений двома факторами.

Першим фактором є необхідність отримання обґрунтованої оцінки кредитного ризику позичальників. Банки готові задовольняти попит на кредити доти, доки він є в позичальників із прийнятною платоспроможністю. Така оцінка досягається шляхом створення економіко-математичних моделей. Переважне використання у сегменті споживчого кредитування зумовлено масовим характером і відносно невисокими сумами кредитів. Головними перевагами таких моделей є висока ефективність та об'єктивність в умовах швидкого прийняття рішень.

Другим фактором є конкуренція. Фінансові установи, що займаються кредитуванням, постійно вдосконалюють структури кредитного ризик-менеджменту, до складу яких входять скорингові системи. Також банки конкурують між собою в сегменті надійніших позичальників, у якому кредитний ліміт та середня сума кредиту вищі.

Основними напрямами розвитку скорингових систем є пошук нових факторів впливу, розроблення та використання новітніх моделей оцінки кредитного ризику позичальників, методів їх реалізації. Оскільки конкуренція на ринку споживчого кредитування жорстка, то установа з кращою системою кредитного ризик-менеджменту отримує значні конкурентні переваги [1].

Загалом споживче кредитування потребує уваги до управління ризиками, бо його продукти складні, а кредити незабезпечені. Кредитний скоринг якнайкраще справляється із завданням постійного управління кредитним ризиком, що включає в себе інформаційну підтримку, координацію рішень, моніторинг та контроль. Скоринг – це не тільки розроблення анкет та математичної моделі, а ще й постійна робота щодо вдосконалення пов'язаних з ним інструментарію та процесів.

Кредитний скоринг став традиційним інструментом оцінки ризиків позичальника. Застосування методів предикативної аналітики дозволяє отримувати оцінки ризику на всіх етапах життєвого циклу кредиту, які, в свою чергу, є основою для оптимального управління кредитним портфелем. Розроблення систем скорингу можливо проводити й експертним шляхом, однак, такий підхід не дозволяє виявити приховані закономірності у великих обсягах різнорідних даних і отримувати ефективні оцінки показників ризику.

Українські банки найчастіше використовують лише аплікаційний, або так званий «анкетний» скоринг, що вивчає дані потенційного позичальника, які він подав у анкеті. Скоринг за актуальними даними протягом оформлення заявки (application scoring) – це перший етап знайомлення із клієнтом, в Україні це по суті аналіз та експертна оцінка програмним методом. Скорингування клієнта може поєднуватися із запитами до бази кредитних історій. Передування скорингу на етапі аналізу клієнта та відсікання неплатоспроможних забезпечуватиме економію коштів, які будуть витрачені у разі звернення до БКІ. За другого варіанту миттєва оцінка кредитної історії зможе відхилити аплікантів із негативною кредитною історією, що зекономить операційний час аналітика.

Іншим видом скорингу є поведінковий скоринг протягом кредитного періоду, коли оцінка динаміки стану кредитного рахунку позичальника дозволяє математично оцінити ймовірність повернення кредиту. Behavioral-скоринг використовує ймовірнісні скорингові моделі, які дозволяють спрогнозувати зміни платоспроможності позичальника на основі його поведінки. Впровадження такого виду скорингу ефективне у розрізі моніторингу ризику усіх виданих споживчих кредитів.

Колекторський скоринг визначає дії щодо позичальників, стан рахунків яких віднесено до незадовільних. Цей тип скорингу дозволяє проводити планомірну роботу із неплатоспроможним кредитом до передачі її колекторській службі. У більшості випадків підтримка скоринговою системою collection-скорингу дозволяє автоматично ліквідовувати прострочену заборгованість.

Шахрайський скоринг виникає з потреб оцінки можливості шахрайства. Особливо важливим є для роздрібних банків, оскільки зростає ймовірність шахрайства з боку позичальника. Шахрайський скоринг може перевірити інформацію про потенційного позичальника з різних баз даних. Fraud scoring визначає ймовірність потенційних неправомірних дій позичальника.

Здебільшого така ситуація повільного та неповного впровадження скорингових систем пояснюється їхньою нерозвиненістю в Україні та високими цінами на послуги розробників скорингових моделей. Хоча спостерігається тенденція до збільшення кількості банків, що вдосконалюють та впроваджують системи оцінки позичальників. Банки володіють у своєму арсеналі обізнаними працівниками, що розробляють моделі, використовуючи сучасні методи та платформи побудови. За менших затрат коштів великі банки, що володіють значним портфелем споживчих кредитів, на власних даних можуть побудувати прийнятне скорингове рішення. Але все ж рано чи пізно настане потреба у кваліфікованій допомозі компанії, що володіє усіма теоретичними та практичними знаннями методології про побудову систем кредитного скорингу. Іншим можливим варіантом є передача завдання побудови власної скоринг-моделі на аутсорсинг або використання скорингу бюро кредитних історій, хоча такий варіант є більш вартісним [2].

У процесі створення скорингової моделі аналізується великий масив даних про позичальників і на основі отриманих результатів розробляється статистична модель, яка дозволяє визначити ймовірність результату кредитної операції. Велике значення має кількість і якість наявних даних, чим більше якісних даних, тим об'єктивніша скорингова модель. Нині досвід роботи багатьох систем показує що ймовірність відсіювання хороших позичальників за результатами скорингу досить низька. Більше того, з кожним роком системи вдосконалюються і модернізуються, тому довіра тільки зростає.

Ринок роздрібних продуктів удосконалюється та кидає нові виклики банкам. Кожен банк може мати свою методику скорингу, яка базуватиметься на певному досвіді кредитування. Розглянемо скорингові моделі та напрями їх використання найбільшими роздрібними банками України (табл. 1).

Велика перевага «ПриватБанку» полягає в тому, що він володіє величезною базою даних.

Таблиця 1

Характеристика скорингових моделей вітчизняних банків

Банк	Скорингова модель
ПриватБанк	Будувати скоринг – це невід'ємна частина основної «банківської» діяльності ПриватБанку. Автоматична видача невеликих кредитів з малими ризиками.
Альфа-Банк	Конкурентна перевага в роздрібному кредитуванні, особливо беззаставному, ґрунтується на швидкому та якісному прийнятті рішень. Для досягнення цих цілей Банк використовує найкращі IT-рішення, централізований і маневрений процес прийняття рішень залежно від рівня кредитного ризику, власні та актуальні інструменти прийняття рішень (скорингові карти, системи протидії шахрайству та верифікації раннього реагування). Для управління портфелем підрозділ використовує статистичні та математичні моделі, на постійній основі проводить моніторинг ефективності продуктів і скорингових моделей, стрес-тестування, а також впроваджує ефективні способи верифікації клієнтів.
ПУМБ	Для стандартизованих кредитних продуктів банк використовує автоматизовані інструменти оцінки – скорингові моделі. Моделі розроблені експертним методом на основі стандартного підходу до аналізу позичальника фізичної особи, та скоректовані з розрахунком вагомості факторів аналізу окремо для кожного кредитного продукту, та успішно застосовані в автоматизованій системі банку Andromeda.
Універсал Банк	Скорингові моделі банку характеризують контрагента банку на підставі окремих його параметрів та статистичного історичного аналізу досвіду роботи Банку із подібною категорією клієнтів. Скорингові моделі використовуються під час вирахування кредитного ліміту для клієнта.
Ощадбанк	Впродовж останніх двох років банком впроваджено чіткий розподіл повноважень за кредитними процесами, персоналізовано відповідальність щодо кредитних рішень, реформовано функціонал кредитних комітетів, зроблено та впроваджено скорингові карти для прийняття рішень із кредитування клієнтів роздрібного бізнесу. У разі погіршення якості кредитного портфеля вносяться зміни до моделі, які мають на меті зниження кредитних ризиків банку.
ОТП Банк	Скорингова система приймає рішення за лічені секунди, позбавлена суб'єктивізму і містить накопичену базу знань з усього доступного портфеля позичальників.
Укргазбанк	Деталізовано підходить до процесу оцінки позичальника. Використовує зовнішню систему SAS RTDM та скоринг систему «Кредитінфо»
Кредобанк	Банк активно впроваджує нові механізми контролю кредитного ризику, проводиться робота з метою оптимізації кредитного процесу, здійснюється розвиток скорингових систем. Проводиться активна діяльність у напрямі розвитку та вдосконалення програмних засобів оцінки кредитного ризику, обслуговування процесу прийняття цих рішень, з метою забезпечення швидкого прийняття кредитних рішень з одночасно мінімальним рівнем кредитного ризику.
Ідея Банк	Скоринг Ідея Банку побудований на основі багаторічної статистики більше 1,33 млн. виданих кредитів і здатний з високим ступенем ймовірності визначити, чи буде заявник виплачувати кредит.

Джерело: [складено авторами на основі звітності та інформації, розміщеної на офіційних сайтах банків]

Банк зберігає до 2 тисяч параметрів по кожному з 20,5 млн. клієнтів. По-друге, банк уже кілька років активно займається розвитком компетенцій Data Science, зокрема, використанням машинного навчання для розрахунку ймовірностей у різних бізнес-процесах. Тому головна ставка зроблена на побудову моделей лідскорінгу, що являє собою метод сегментування потенційних клієнтів шляхом нарахування їм балів за заздалегідь визначеними критеріями, що показує, наскільки близький потенційний клієнт до покупки.

У середньому використання скорингових моделей, підвищує конверсію в 5-7 разів, але в деяких випадках зростання може становити і неймовірні 15-20%. Наприклад, прагнучи зупинити колосальні відтоки депозитів, «Приватбанк» побудував скорингову модель, яка передбачала, кому з клієнтів потрібно дзвонити з пропозицією повернути вклад у банк, а на кого цей дзвінок не матиме ніякого впливу [3].

Основу оцінки та вимірювання кредитного ризику в «ОТП Банку» становлять скорингові моделі для контрагентів, які дозволяють розподілити позичальників на класи згідно з величиною вірогідності кредитного ризику по кожному з таких класів. Моделі оцінки кредитного ризику дозволять приймати виважені рішення щодо розміру очікуваних збитків і необхідного співвідношення дохідності та ризику, уникати тих класів очікуваних кредитних ризиків, за якими дохід не є адекватним або ж розмір ризику знаходиться в занадто широкому діапазоні поза межами контролю.

Всі моделі проходять обов'язкове документування, бек-тестування та валідацію відповідними підрозділами «ОТП Банку» в Угорщині. Прийняття ризику супроводжується системою компетенцій та повноважень щодо кредитного ризику.

Прикладом банку, що використовує зовнішнє програмне забезпечення, є «Укргазбанк». Компанія Lime Systems допомогла банку інтегрувати модуль фронт-офісного комплексу продажу банківських продуктів WebBank зі скорингової аналітичною системою SAS Real Time Decision Manager (SAS RTDM). Банк активно користується фронт-офісним комплексом WebBank компанії Lime Systems, який дає можливість як створити власні методики оцінки фінансового класу за допомогою додаткового модуля, так і інтеграції з зовнішніми системами прийняття рішень.

У результаті банк отримав гнучкий інструмент для реорганізації процесу кешкредитування, зниження операційних ризиків, ризиків шахрайства з боку потенційних клієнтів і співробітників банку. Також ця інтеграція істотно поліпшила індивідуальний підхід під час роботи з клієнтами, дозволила пропонувати їм банківські продукти, враховуючи дохід клієнта, його характеристики, історію взаємодії з банком, і вибирати найбільш оптимальний варіант подальшої співпраці [4].

Ще одним рухом «Укргазбанку» в бік автоматизації прийняття кредитних рішень є впровадження скорингової системи «Кредитінфо». Комплекс включає в себе систему автоматичної обробки заявок і оформлення документів і систему повернення боргів.

Особливість сьогоднішнього ринку полягає в тому, що в умовах зростаючої конкуренції на ньому знизити ціну на кредит і прискорити процес прийняття рішення можна лише за рахунок впровадження максимально сучасних інноваційних технологій.

Такі технологічні рішення дозволяють стандартизувати роздрібні кредитні операції в системі банку і автоматизувати весь процес видачі кредиту – від отримання заявки до прийняття рішення і перерахування грошей. Крім цього, вони повинні містити не тільки такі елементи, як скорингова система оцінки позичальника та система його перевірки за власними списками банку, але і давати можливість отримувати інформацію з кредитного бюро і впроваджувати системи повернення боргів [5].

Також з'являються нові джерела даних, які можуть використовувати банки під час роботи з клієнтами. Виставляючи власні оцінки абоненту, мобільний оператор «Київстар» допомагає кредитним організаціям визначити, кому з потенційних позичальників можна довіряти, а кому краще відмовити.

Висока активність у кеш-кредитуванні та кредитних картках приводить до того, що традиційні методи оцінки фізичних осіб експертним шляхом втрачають ефективність. Тому банк повинен розширювати застосування скорингових моделей в роздрібному кредитуванні. Інакше кажучи, моделям оцінки надійності клієнта потрібна постійна модифікація.

Практика використання оцінок мобільних операторів тільки починає впроваджуватися в українських банках. Для оцінки ефективності використання скорингу мобільних операторів необхідне проходження тестової апробації, яка дозволить говорити про доцільність його застосування більш детально.

Тестову апробацію вже провів «Альфа-банк». Там схрестили запропоновану модель з уже працюючими моделями для аналізу «поганого» клієнта й отримали приріст у результаті. За період тестування банк отримав додаткове збільшення обсягів видач у процесі кредитування. Надалі сфокусувалися на оптимізації процесу верифікації та підвищенні рівня автоматичного прийняття рішення.

Незважаючи на явну перевагу машинних алгоритмів, поки ніхто не прагне повністю автоматизувати видачу кредитів. Моделі дають підказки, але вердикт залишається за людиною. По-перше, системи не можуть врахувати всієї багатоваріантності. По-друге, шахраї теж не дрімають і шукають методи обходу хитрих скорингових систем [6].

Щоб краще зрозуміти увесь процес розроблення скорингової моделі банком, детально проаналізуємо кожен із етапів (рис. 1).

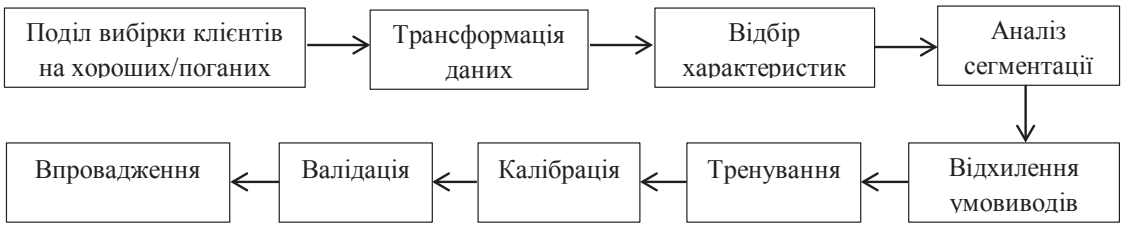

Рис. 1. Процес розроблення скорингової карти

Джерело: [7]

Для роботи із даними для початку необхідно розмежувати клієнтів банку, що попали до вибірки, на хороших та поганих. Відбір проходить на основі визначення кількості місяців вікна спостереження, протягом якого буде проводитися аналіз характеру групи клієнта, та визначення кількості днів прострочки, що характеризуватиме дефолтного клієнта, зазвичай ця кількість днів становить 90+.

Перша частина процесу розроблення – введення даних у зручну форму. Аналізується наявна база і проходить переведення її у форму, що зазвичай використовує класифікацію та конверсію. Такій формі слугує розрахунок WOE (weight of evidence) – передбачуваної сили атрибута кожної характеристики для отримання сильних згрупованих змінних; аналіз числових характеристик; використання статистичних методів, включаючи коефіцієнт IV (Information value) – передбачувана сила характеристики.

Наступний етап зосереджується на характеристичному відборі: міркування щодо включення – включаючи істотне значення, кореляцію, доступність та стабільність, логічність, сумісність та пов'язаність з клієнтами. Міра значущості – статистика хі-квадрат, коефіцієнт Джині, методи зниження даних – аналіз факторів, кореляційна оцінка або лікування під час навчання; поведінка характеристик в часовому поділі.

Банки звикли розбивати свою клієнтську базу для маркетингу, і те саме стосується кредитів. Наступний крок розглядає сегментацію: клієнтів, даних, факторів, що відповідають моделям та включає адресацію взаємодій – використання карти розбиття показників та розпізнавання найкращих з них.

Під час будь-якого процесу відбору будуть відкинуті заявки, які, можливо, дали б гідні результати, якби вони були збережені. У кредитному скорингу умовивід відхилення використовується для відгадки, якою була б робота відхилень, якби вони були прийняті до моделі. Наступний етап охоплює цю тему, включаючи питання, чому був відхилений умовивід – логіку, що стоїть за нею, проміжні типи моделей (відомі хороший/поганий клієнт та прийняття/відхилення) та потенційні вигоди (або їх відсутність).

Немає конкретного підходу до навчання тренувальної вибірки, тому перейдемо до наступного етапу – калібрування: об'єднання в групи, включаючи використання порівняльного оцінювання та граничних меж ризику; лінійний зсув і масштабування – незначні зміни для того, щоб впевнитись у тому, що результати на різних таблицях показників мають одне і те ж значення, перетворення у числа, які можуть бути краще використані.

Перевірки та постійний моніторинг моделі необхідні не тільки відразу після розроблення, але й тривають під час усього періоду використання. Валідація моделі загалом стосується перевірки, яка здебільшого використовує рамки Basel II: кількісні та якісні фактори; очікувані параметри втрат (PD, EAD, LGD); компоненти процесів (дані, оцінка, застосування та відображення). Даний етап в основному зосереджується на діях – огляді доказів розвитку (включаючи подання показників), постійній валідації та повторному тестуванні (включаючи аналіз змін балів).

І прикінцевим пунктом створення моделі є її впровадження, затвердження та використання [7].

Успішна побудова скорингової моделі вимагає правильного планування, яке проводиться перед початком аналізу. Цей процес включає обґрунтування причини і цілі проекту, визначення головних осіб, які беруть участь в розробленні і впровадженні скорингової карти, і розподіл завдань між цими особами. При цьому кожен співробітник, який бере участь у розробленні скорингової карти, відповідає за свій напрям роботи.

Важливим етапом є визначення для банку організаційних цілей і їх розстановка за пріоритетністю. Цей етап гарантує проекту практичну здійсненність і стабільність. Прикладами організаційних цілей можуть бути:

– скорочення безнадійних боргів, випадків банкрутства, виплат за претензіями, випадків шахрайства;

– збільшення кількості виданих кредитів або збільшення частки ринку в сегменті;

– збільшення прибутковості;

– збільшення операційної ефективності (наприклад, покращити процес обробки й оцінки кредитних заявок);

– зменшення витрат або збільшення швидкості обороту капіталу за рахунок автоматизації оцінки з використанням скорингових карт;

– покращення передбачувальної здатності моделі.

Виокремлення основних цілей допоможе в розробленні ефективних скорингових карт і відповідних стратегій. Бажано, щоб характеристики скорингової картки не дублювалися,

а скорингова карта ґрунтувалася на максимально можливій кількості незалежних змінних. Скорингова карта повинна імітувати хорошого, досвідченого фахівця, який аналізує кредитну заявку, тому скорингова карта повинна містити максимально повний профіль ризику. Якщо скорингова карта є інструментом підтримки рішення, то її характеристики повинні доповнювати інші критерії, використані для оцінки ризику.

Успішне розроблення скорингової карти залежить від різних пов'язаних між собою операцій, при цьому кожна наступна операція може починатися тільки після того, як задовільно завершена попередня. У результаті виникають деякі ризики, пов'язані з розробленням скорингової карти:

– непридатність даних або недостатній їх обсяг;

– низька якість даних («брудні» або недостовірні дані);

– дані, які не володіють прогностичною силою, або слабкі дані;

– характеристики скорингової карти або висновки, які неможливо обробити;

– зміна організаційних напрямів/пріоритетів;

– можливі перешкоди в ході впровадження скорингової карти.

Чому ж банки найчастіше використовують розроблення прогнозних моделей саме у форматі скорингової карти? Наведемо кілька причин, за якими такий формат є кращим:

1. Цей формат легко інтерпретувати, привабливий для широкого кола ризик-менеджерів і аналітиків, які не володіють глибокими знаннями в області статистики і отриманні даних.

2. Причини відмов, низькі або високі бали можна пояснити користувачам, аудиторам, наглядовим органам, топ-менеджерам та іншому персоналу в зрозумілій діловій формі.

3. Процес розроблення даних скорингових карт перестає бути «чорним ящиком» і зрозумілий широкій аудиторії. Тому він відповідає вимозі наглядових органів про прозорість методу.

4. Дуже зручно проводити діагностику і моніторинг скорингової карти, використовуючи стандартні звіти. Структура скорингової карти дозволяє аналітикам виконувати ці операції без глибоких пізнань у сфері статистики і програмування. Скорингова карта стає ефективним інструментом управління ризиком [8].

Висновки з проведеного дослідження. Скоринг може бути легко впровадженим у процес споживчого кредитування вітчизняними банками. Такий метод забезпечуватиме автоматизовану, швидку та комплексну оцінку позичальника – фізичної особи. Використання системи скорингу допоможе банкам підвищити операційну ефективність процесів на всіх стадіях кредитування, усунути суб'єктивний фактор при наданні кредитного рішення та управляти ризиком за допомогою простого інструментарію.

Основне завдання скорингу полягає у виділенні тих характеристик, які найбільш тісно пов'язані з ненадійністю або, навпаки, з надійністю клієнта. Невідомо, чи той чи інший клієнт поверне кредит, проте якщо позичальник підпадає під ті категорії характеристик, що визначають найвищий рівень дефолту, то кредит йому не буде видано. Це рішення ґрунтується тільки на статистичних спостереженнях, у цьому і полягає дискримінаційний характер скорингу, тобто якщо людина за формальними ознаками близька до групи з поганою кредитною історією, то їй кредит не дадуть.

Слід розуміти, що за допомогою скорингової моделі можна прогнозувати кредитний ризик лише на певний період часу. Тобто релевантність моделі згодом має тенденцію до зниження. Таким чином, одноразового впровадження моделі не досить, необхідно її доопрацьовувати, моніторити та калібрувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. НБУ. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2019 року: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491 (Дата звернення: 06.09.2019).
2. Бучко І.Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку / І.Є. Бучко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 2. С. 178-182.
3. Попасть в девяточку: как с помощью сегментации увеличить конверсию на 473%: веб-сайт. URL: https://mmr.ua/show/popasty_v_devyatochku_kak_s_pomoshtyyu_segmentatsii_uvelichity_konversiyu_na_473 (Дата звернення: 09.09.2019).
4. «Укргазбанк» интегрировал фронт-офисную систему WebBank со скорингом SAS: веб-сайт. URL: https://ko.com.ua/ukrgazbank_integriroval_front-ofisnuyu_sistemu_webbank_so_skoringom_sas_108241 (Дата звернення: 09.09.2019).
5. Система скоринга – зачем она нужна банкам?: веб-сайт. URL: https://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/sistema_skoringa_zachem_ona_nuzhna_bankam (Дата звернення: 09.09.2019).
6. Хороший, плохой, свой. Как банки сканируют нас по номеру телефона: веб-сайт. URL: https://hub.kyivstar.ua/horoshiy-plohoy-svoy-kak-banki-skaniruyut-nas-po-nomeru-telefona (Дата звернення: 10.09.2019).
7. Anderson R. The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation. N.Y.: Oxford University Press, 2007. – 790 p.
8. Naeem S. Credit Risk Scorecards: Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring. New Jersey: John Wiley and Sons, 2006. 208 p.

REFERENCES:

1. NBU. (2019) Zvit pro finansovu stabiljnistj. Chervenj 2019 roku [Financial Stability Report. June 2019]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491 (accessed 6 September 2019).
2. Buchko I.Je. Scoring as a method of reducing a bank's credit risk. *Visnyk Universytetu bankivsjkoji spravy Nacionaljnogho banku Ukrajiny [Bulletin of the National Bank of Ukraine's Banking University]* , vol. 2, pp. 178-182 (in Ukrainian).

3. Marketing Media Review (2017) Popastj v devjatochku: kak s pomoshhju seghmentacyy uvelychytj konversyju na 473% [Get in the top nine: how to increase conversion by 473% using segmentation]. Available at: https://mmr.ua/show/popasty_v_devyatochku_kak_s_pomoshtyyu_segmentatsii_uvelichity_konversiyu_na_473 (accessed 9 September 2019).
4. Computer Review (2014) «Ukrhazbank» yntehryroval front-ofysnuyu systemu WebBank so skorynhom SAS [Ukrgasbank integrated WebBank front-office system with SAS scoring]. Available at: https://ko.com.ua/ukrgazbank_integriroval_front-ofisnuyu_sistemu_webbank_so_skoringom_sas_108241 (accessed 9 September 2019).
5. Prostobank (2019) Systema skorynha – zachem ona nuzhna bankam? [Scoring system - why do banks need it?]. Available at: https://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/sistema_skoringa_zachem_ona_nuzhna_bankam (accessed 9 September 2019).
6. Kyivstar business hub (2017) Khoroshyy, plokhoy, svoy. Kak banky skanyruyut nas po nomeru telefona Good, bad, your own [How banks scan us by phone number]. Available at: https://hub.kyivstar.ua/horoshiy-plohoy-svoy-kak-banki-skaniruyut-nas-po-nomeru-telefona (accessed 10 September 2019).
7. Anderson R. The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation. N. Y.: Oxford University Press, 2007. – 790 p.
8. Naeem S. Credit Risk Scorecards: Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring. New Jersey: John Wiley and Sons, 2006. 208 p.

УДК 368:33.012 (477)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-46

Зайченко К.С.
старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі
Одеського національного політехнічного університету

Дзюбенко В.М.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

Zaychenko Kateryna
Senior Lecturer of the Department of Business and Trade
of Odessa National Polytechnic University

Dzuybenko Vasilisa
Student
of Odessa National Polytechnic University

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

INSURANCE MARKET OF UKRAINE: THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Основою статті є перспективи розвитку страхового ринку України. Сформульовано мету та завдання дослідження. Наукова робота присвячена функціонуванню страхового ринку, поточній діяльності його основних учасників та аналізу основних показників їхньої діяльності. Розглянуто сучасний стан страхового ринку України та проаналізовано динаміку його розвитку. На основі проаналізованих статистичних даних сформульовано основні перспективи розвитку українського страхового ринку, можливі зміни серед основних гравців ринку та проаналізовано зміни, які можуть мати місце у страховому портфелі компаній. Досить багато уваги приділяється вивченню ступеня суспільної довіри до страхування в Україні. Ці дані порівняно з даними розвинених країн Європи, серед яких Німеччина, Франція, а також із такими державами, як США та Великобританія. Зроблено висновки щодо основних причин, які пояснюють ці відмінності, та можливих подальших прогнозів. Розглянута думка експертів ринку щодо ступеня довіри населення та перспектив, яких можна очікувати. Проаналізовано основні показники страхового ринку в динаміці, сформульовані основні причини, що передували їм. Проаналізовано основні фінансові показники діяльності страхових компаній, проаналізовано їхню динаміку, виділені можливі причини та наслідки поточного стану ринку. Використовуючи офіційні джерела та провівши контент-аналіз, визначено структуру надходжень страхових премій. Досліджено останні істотні зміни у структурі учасників страхового ринку України та проаналізовано потенційні перспективи. На основі проведеного дослідження сформульовані тенденції розвитку страхового ринку України та вказані причини, що їх спровокували. Зроблено основні висновки та наведено рекомендації щодо подальшого вивчення ринку страхових послуг в Україні та виділено роль держави в її ефективному функціонуванні.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова система, страхові відносини, страхування бізнесу, страхувальник, страховик.

АННОТАЦИЯ

Основой статьи являются перспективы развития страхового рынка Украины. Сформулированы цель и задачи исследования. Научная работа посвящена функционированию страхового рынка, текущаей деятельности его основных участников и анализу основных показателей их деятельности. Рассмотрено современное состояние страхового рынка Украины и проанализирована динамика его развития. На основе проанализированных статистических данных сформулированы основные перспективы развития украинского страхового рынка, сформулированы возможные изменения среди основных игроков рынка и проанализированы изменения, которые могут иметь место в страховом портфеле компаний. Достаточно много внимания уделяется изучению степени общественного доверия к страхованию в Украине. Эти данные сравнены с данными развитых стран Европы, среди которых Германия, Франция, а также с такими государствами, как США и Великобритания. Сделаны выводы относительно основных причин, объясняющих эти различия, и возможных дальнейших прогнозов. Рассмотрено мнение экспертов рынка о степени доверия населения и перспектив, которые можно ожидать. Проанализированы основные показатели страхового рынка в динамике, сформулированы основные причины, которые предшествовали им. Проанализированы основные финансовые показатели деятельности страховых компаний, проанализирована их динамикуа выделены возможные причины и последствия текущего состояния рынка. Используя официальные источники и проведя контент-анализ, определена структура поступлений страховых премий. Исследованы последние существенные изменения в структуре участников страхового рынка Украины и проанализированы потенциальные перспективы. На основе проведения исследования сформулированы тенденции развития страхового рынка Украины и указаны причины, которые их спровоцировали. Сделаны основные выводы, приведены рекомендации по дальнейшему изучению рынка страховых услуг в Украине и выделена роль государства в его эффективном функционировании.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая система, страховые отношения, страхование бизнеса, страхователь, страховщик.

ANNOTATION

The basis of this scientific article is the current state and prospects of the Ukrainian insurance market development. The purpose and tasks of the research are formulated. The scientific work is devoted to the functioning of the insurance market, the current activities of its main participants and analysis of the main indicators of their activities. The current state of the insurance market of Ukraine is considered and the dynamics of its development is analyzed. On the basis of the analyzed statistical data, the main prospects for the development of the Ukrainian insurance market are formulated, possible changes are made in the main players of the market and analyzed changes that may occur in the insurance portfolio

of companies. Quite a lot of attention is paid to the study of the degree of public trust in insurance in Ukraine. These data are comparable to the data of the developed countries of Europe, including Germany, France, and also with such states as the USA and the Great Britain. Conclusions are made on the main reasons explaining these differences and possible further forecasts. The opinion of market experts regarding the degree of public confidence and what perspectives can be expected is considered. The main indicators of the insurance market in dynamics are analyzed, the main reasons predetermined for them are formulated. The main financial indicators of insurance companies' activity are analyzed, their dynamics analyzed, the possible reasons and consequences of the current market conditions are highlighted. Using official sources and content analysis, the structure of revenues of insurance premiums has been determined. The last significant changes in the structure of participants of the insurance market of Ukraine were investigated and potential prospects analyzed. On the basis of the research the tendencies of development of the insurance market of Ukraine are formulated and the indicated reasons provoked them. The main conclusions and recommendations for further study of the insurance services market in Ukraine are made and the role of the state in its effective functioning is highlighted.

Key words: insurance, insurance market, insurance system, insurance relations, insurance business, insurer.

Постановка проблеми. Стабільне функціонування фінансового ринку України забезпечується завдяки страховому ринку, який є його невід'ємною складовою частиною. Основними суб'єктами, від яких це залежить, є, з одного боку, страховики – страхові компанії, що надають послуги страхування, а з іншого – страхувальники, фізичні та юридичні особи, що є споживачами цих послуг. При цьому слід відзначити, що споживачі настільки звикли до рутини, що часто не усвідомлюють, які ризики їх оточують та які наслідки можуть їх спіткати. Це може бути автомобільна аварія, випадкова пожежа в будинку, затоплений підвал через несприятливі погодні умови або травма на роботі – несподівані труднощі можуть виникнути в будь-який момент. Саме на цьому і ґрунтується роль страхування – захист страхувальника від можливих фінансових втрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню діяльності страхового ринку приділяють уваги багато вітчизняних вчених та авторів, серед яких А.М. Єрмошенко, В.Д. Базилевич, О.Д. Заруба, С.С. Осадець та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні, в умовах нестабільної економіки, роль страхування як механізму накопичення грошової маси та джерела довгострокових інвестицій в економіку зростає у всьому світі, що в свою чергу сприяє фінансовій стабілізації, підвищенню якості життя населення та забезпеченню безперервної виробничої діяльності підприємств і організацій [1].

Та, на жаль, населення країни не досить обізнане в особливостях страхування, особливо що стосується сфери необов'язкового (добровільного) страхування, того, як діє страховий ринок загалом та які страхові компанії є більш надійними для надання тих чи інших страхових послуг. Саме тому слід розглянути сучасний стан страхового ринку, чи є позитивна динаміка у страхуванні серед населення та які тенденції його розвитку. Розпочата медична реформа в Україні, що базується на впровадженні обов'язкового медичного страхування, підтверджує важливість дослідження страхового ринку держави.

Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України та висвітлення основних його перспектив розвитку. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

1) дослідити сучасний стан розвитку страхового ринку України;

2) проаналізувати зміни серед основних його учасників;

3) сформулювати основні тенденції розвитку страхового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він не досить ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи. Так, за оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, у Японії – 80%, у Великобританії – 70%, а у світі в середньому – 58,3%. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в останньому десятиріччі за зібраними преміями дорівнював 0,06% світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією. [2] При цьому слід відмітити, що основними причинами є, по-перше, ментальні особливості, а по-друге, економічне становище як держави, так і населення.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Розглянемо, як змінювались основні показники його діяльності в динаміці, починаючи з кризового 2014 року (табл. 1).

Загальна кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2018 становила 281, у тому числі СК «life»1-30 компаній, СК «non-life» – 251 компанія, (станом на 31.12.2017-294 компанії, у тому числі СК «life» – 33 компанії, СК «non-life» – 261 компанія). Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так, за 2018 рік порівняно з 2017 роком кількість компаній зменшилася на 13 СК, порівняно з 2016 роком зменшилася на 29 СК [4].

Таким чином, бачимо, що, незважаючи на те, що кількість страхових компаній з кожним роком зменшується, кількість договорів та валові страхові премії мають позитивну динаміку. Це пояснюється декількома факторами. По-перше, зменшення числа страхових компаній викликане не скільки зменшенням попиту на страхові послуги, скільки тим, що йде «очищення» ринку від ненадійних та фінансово неспроможних страховиків. По-друге, події, що відбулись у 2013 і 2014 роках, змусили населення змінити свої погляди щодо страхування життя,

Таблиця 1

Динаміка розвитку страхових компаній України

Назва показника	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість страхових компаній, од.	382	361	310	294	281
Валові страхові премії, млн. грн.	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5
Валові страхові виплати, млн. грн.	5065,4	8100,5	8839,5	10536,8	12 863,4
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од.	35975,7	109106,8	61272,8	70658,2	77495,0
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од.	98 737,5	93 322,5	118198,4	114824,7	123582,5
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2)), млн. грн.	70 261,2	60 729,1	56075,6	57381,0	63493,3

Джерело: [3]

активів та відповідальності. І третім фактором, на нашу думку, є плідна співпраця з іноземними партнерами та вихід на національний ринок страхових компаній з іноземним капіталом.

Страхувальниками можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Розглянемо структуру надходження валових страхових премій та проаналізуємо їхню динаміку (табл. 2).

Загалом усі вище зазначені показники мають позитивну динаміку, та якщо проаналізувати їх більш детально, бачимо, що з 2017 року саме від страхувальників – юридичних осіб рівень валових премій збільшився на 25%. Від страхувальників – фізичних осіб зберігалася позитивна динаміка протягом усього аналізуючого періоду. Таке різке збільшення страхових премій від страхувальників – юридичних осіб свідчить про те, що збільшується потреба й актуальність страхування серед підприємств та організацій, щ також позитивно впливає на діяльність страхового ринку та основних його суб'єктів.

Напрями дії страхування досить різноманітні і включають в себе не лише страхування майна або здоров'я, але й багато інших сфер діяльності людини. Коли працівник отримує травму на роботі, саме корпоративне страхування допомагає покрити витрати на лікування цього співробітника і будь-яке потенційне переривання заробітної плати.

Що стосується страхування фізичних осіб, то наймасовіший вид страхування в Україні – обов'язкове страхування автоцивільної відповідальності. У порівнянні з автокаско або добровільним медичним страхуванням, де рівень проникнення не більше 3-4%, обов'язковим страхуванням покриті не менше 85% транспортних засобів. Сьогодні близько 7,5 млн. автовласників страхують свою відповідальність перед третіми особами. Понад 50 страхових компаній мають ліцензію на цей вид і є членами Моторного транспортного бюро України [5].

Незважаючи на те, що динаміка розвитку ринку страхування загалом є позитивною, все ж рівень популярності страхування все ще низький порівняно з розвиненими країнами Європи. Однією з причин є економічна нестабільність, а також слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів, стале зростання виробництва та високий рівень інфляції. У грудні 2018 року рівень інфляції в Україні становив 0,80%, що на 0,60 менше, ніж у листопаді 2018 року, і на 0,20 менше, ніж у грудні 2017 року. Водночас інфляція з початку 2018 року становила 9,78%, а в річному численні – 9,78% [6].

Також раніше великою проблемою страхового ринку була недовіра громадян до страхових фірм. За даними Інституту соціології НАН України, в 2005-2010 рр. страховим компаніям довіряло лише 10% респондентів, а не довіряло майже 60%. Протягом 2011-2013 рр. рівень довіри населення до страховиків також було достатньо низьким і складав, відповідно, 6%, 7% та 11%, а рівень недовіри у 2013 р. становив 67%. Такий високий рівень недовіри до страхових компаній не лише свідчить про значні проблеми у страховому бізнесі, але і про низьку страхову культуру суспільства [7]. Але сьогодні страховий ринок підіймається після падіння в 2014-2015 роках. Темпи зростання навіть перевищують інфляцію. Та, на жаль, добровільні види страхування у населення так і не стали популярними.

Як відзначає Дмитро Малик, директор українського представництва фінансового холдингу OVB Allfinanz, зростання недовіри до фінансових сервісів в останні 2-3 роки – типова реакція українців на трансформації в банківському секторі 2014-2017 років. Але зараз люди знову

Таблиця 2

Структура надходження валових страхових премій

Назва показника	2014	2015	2016	2017	2018
Валові страхові премії, млн.грн., з них	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5
– від страхувальників-фізичних осіб	9 519,9	10 239,5	13 220,0	15 555,6	18 431,0
– від страхувальників-юридичних осіб	17 247,4	19 496,5	12 879,6	12 937,7	17 348,1
– від перестрахувальників	-	-	9 070,7	14 938,5	13 588,4

Джерело: [4]

замислюються, як зберегти свої накопичення. Інтерес до фінансових продуктів повертається, особливо до страхування життя як альтернативі банківському депозиту [5].

Та ще досі відчутні наслідки кризи, що розпочалась у 2014 році. З року в рік бачимо скорочення кількості як страхових компаній, що здійснюють страхування життя, так і страхових компаній, що здійснюють страхування видів, відмінних від страхування життя. Відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг, нестабільність економічної ситуації в країні та низький рівень довіри до страховиків серед населення негативно впливає на розвиток страхування в Україні.

Місце країни на міжнародному ринку страхових послуг значною мірою залежить від її здатності і можливості створювати необхідні умови для розвитку національного ринку страхових послуг, попиту всередині країни на продукти страхових компаній. За останній час український страховий ринок пережив багато викликів, пов'язаних з наслідками анексії Криму, військовим конфліктом на Донбасі, економічним та соціально-політичним життям країни загалом. У сучасних умовах діяльності страхових компаній в Україні важливу роль відіграє низька страхова культура суспільства як фактор, що стримує розвиток страхового ринку.

На ринку страхових послуг України відносно стабільно себе почувають лише компанії з іноземним капіталом, які вже давно працюють на нашому ринку. Вони готові підлаштовуватися під специфічні умови нашої країни. Але в останні роки ми можемо спостерігати, як такі компанії почали відмовлятися від роботи на нашому ринку.

Так, наприклад, французька AXA Group оголосила про продаж страхових компаній канадській компанії Fairfax Financial Holding Limited. Компанія придбає 100% «АХА Страхування» і «АХА Страхування Життя» в Україні [8].

AXA – найбільша страхова група в Європі. Те, що такий інвестор покинув ринок, говорить про погані умови роботи на цьому ринку. Якщо така компанія присутня на ринку, то і якість цього ринку відповідна. Її відхід означає, що Україна належить до більш ризикової території. Тому високоякісні інвестори, які дивляться один на іншого, отримують негативний сигнал.

AXA вклала колосальний капітал в технології і в людей, а не у виробництво, яке можна легко продати. Відхід компанії говорить і про низько-маржинальний стан страхового бізнесу в Україні. Для ринку загалом це означає втрату технологій і великих інвестицій, які вкладалися в людський капітал.

Це вже далеко не перший випадок, коли великий іноземний інвестор йде з країни. Наприклад, у 2016 році ринок покинула нідерландська страхова компанія Aegon. У тому ж році американський страховик AIG продав свій бізнес в Україні. До цього німецька дочірня компанія Allianz згорнула ритейловий бізнес. А загалом за останні чотири роки з цього ринку в Україні пішло п'ять іноземних інвесторів. Звісно, це погані сигнали для глобальних інвесторів.

Сьогодні страховики активно шукають можливості знизити ризики і знайти нові напрями розвитку. Якщо в усьому світі страхування сприяє оптимізації макроекономічних пропорцій суспільного відтворення, забезпечує безперервність, безперебійність і збалансованість виробничих процесів, то страхування в Україні тільки на початку цього шляху. Страховий бізнес України, як і більшість інших сфер, сьогодні працює на ситуативних рішеннях, без прийняття довгоочікуваних нормативно-правових актів, системної політики і підтримки держави.

Саме тому розвиток страхової галузі в Україні вимагає розроблення і поетапної реалізації заходів, спрямованих на підвищення контролю якості страхових послуг, що неможливо реалізувати без залучення інвестицій.

За даними «Insurance Top», зараз на ринку є величезний попит на кредитування, але банки поки не поспішають вкладати кошти в реальний сектор економіки. Підприємствам не вистачає оборотних коштів та інвестицій на розвиток бізнесу. Така залежність банківського і страхового секторів економіки ще раз доводить, що державна політика розвитку страхування повинна базуватися на зміцненні ринкових засад діяльності її учасників, пріоритетності прав споживачів страхових послуг.

За прогнозами експертів, 2019 р. на нас очікує перерозподіл страхового ринку, внаслідок чого багато хто з діючих учасників вимушений буде піти, не витримавши конкуренції та нових регулятивних вимог. При цьому темпи зростання зберігатимуться. Хоча в цьому сенсі багато що, звісно, залежить від регулятора – його подальших дій, зокрема щодо «чистки» ринку від недобросовісних страховиків, що не виконують чи не мають можливості виконувати свої зобов'язання за укладеними договорами. Процес очищення ринку пройде набагато швидше у разі прийняття закону про «спліт» та передачі функцій регулятора Нацбанку, що передбачено Меморандумом співпраці між Україною та Міжнародним валютним фондом. [9]

Та все ж слід враховувати, що ключовим фактором забезпечення стабільного функціонування ринку страхування є впровадження та контроль заходів, що підвищать рівень страхової культури населення. Чим більшим буде попит на рику на страхові послуги, тим більшою буде зацікавленість у страховиків надавати якісні послуги, а у держави – забезпечувати стабільний розвиток фінансового ринку загалом.

Для успішного розвитку та покращення ситуації на українському ринку страхових послуг необхідна злагодженість та скоординованість роботи як держави, так і страхових компаній. При цьому держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним

наглядом, а з іншого боку, страхові компанії мають бути максимально сумлінними та чесними у процесі співпраці зі своїми клієнтами [10].

Таким чином, можемо сформулювати основні перспективи, що очікують на ринок страхування в найближчий час:

1) крім європейського капіталу, ринок страхування України стає привабливим і для світового капіталу. Поки що це канадська страхова компанія, та впевнені, що географія й далі буде розширюватися;

2) попит на медичне страхування буде зростати. В першу чергу через медичну реформу, що запроваджується в країні. По-друге, поки що здебільшого великі компанії впроваджують корпоративне медичне страхування, та все ж вважаємо, що тенденцію будуть підхоплювати й середні і малі підприємства;

3) зростання самого ринку медичного страхування через збільшення цін на ліки та послуги в лікарнях. Люди почали мислити більш прагматично, тому все більше віддають перевагу превентивним мірам, що допомагають попередити ті чи інші захворювання;

4) поява нових страхових продуктів. Більші можливості викликають все більше загроз. Наприклад, кібератаки, що несуть доволі вагомі втрати для бізнесу у разі, якщо будуть взломи програмного забезпечення або витік інформації з серверів.

Висновки та подальші перспективи дослідження. Розвиток національної економіки України повинен забезпечуватися стабільністю в тому числі й вітчизняного страхового ринку та підвищенням ролі страховиків, що позитивно впливатиме на зацікавленість іноземних інвесторів до започаткування або розширення власного бізнесу в Україні.

На жаль, відповідальність перед страхувальниками протягом довгих років не була в пріоритеті роботи страхових компаній, але ситуація змінюється. Тепер відповідальність перед страхувальниками означає чесний діалог із суспільством, професійний підхід до вирішення економічних і соціальних завдань. Сформульовані тенденції доводять, що ринок страхування перебуває в доволі складному, але перспективному становищі. Саме тому необхідно і надалі продовжувати дослідження та аналіз страхового ринку України. А відповідним державним органам слід налагодити інформаційну політику для населення, аби збільшувати попит на страхові послуги, а також продовжувати свою діяльність щодо налагодження ефективної діяльності учасників страхового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Seliverstova L. Trends in the development of the Ukrainian insurance market / L. Seliverstova // Товари і ринки: міжнародний науково-практичний журнал. 2018. № 1. С. 135-144. [Електронний ресурс]. URL: http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01(25)/13.pdf (дата звернення 10.06.2019).
2. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні / О.В. Золотарьова // Економіка і суспільство. 2017. №11. С. 413-420.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2018 рік [Електронний ресурс]. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html (дата звернення 02.06.2019).
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік URL: https://forinsurer.com/files/file00654.pdf (дата звернення 22.06.2019).
5. Виноходова С. Что происходит на страховом рынке Украины URL: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/chto-proishodit-na-strahovom-rynke-ukrainy-338019 (дата звернення 25.06.2019).
6. Уровень инфляции в Украине в 2018 году [Електронний ресурс]. URL: https://www.statbureau.org/ru/ukraine/inflation (дата звернення 27.06.2019).
7. Центр соціальних експертиз Інституту соціології НАН України URL: http://www.csep.org.ua (дата звернення 01.07.2019).
8. Офіційна сторінка страхової компанії «AXA» URL: https://axa-ukraine.com/company/press-center/news/axa-prodaye-svoi-kompanii-v-ukraini/ (дата звернення 03.07.2019).
9. Якістю, а не кількістю: Фінансові показники українського страхового ринку зростають [Електронний ресурс]. URL: https://www.business.ua/finances/4806-yakistiu-a-ne-kilkistiu-finansovi-pokaznyky-ukrainskoho-strakhovoho-rynku-zrostaiut (дата звернення 05.07.2019).
10. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку / Г. М. Пурій // Ефективна економіка. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf (дата звернення 07.07.2019).

REFERENCES:

1. Seliverstova L. (2018) Trends in the development of the Ukrainian insurance market. *Tovary i rynky : mizhnarodnyy naukovo – praktychnyy zhurnal*, no. 1, pp. 135-144. Available at: http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01(25)/13.pdf (accessed 10 June 2019).
2. Zolotar'ova O.V. (2017) Klyuchovi tendentsiyi ta priorytety rozvytku rynku strakhovykh posluh v Ukrayini [Key trends and priorities for the development of the insurance market in Ukraine]. *Economy and society*, vol. 11, pp. 413-420.
3. National Financial Services Commission (2018) Informatsiya pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrayiny za 2018 rik [Information on the status and development of the Ukrainian insurance market for 2018] Available at: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html (accessed 02 June 2019).
4. Pidsumky diyal'nosti strakhovykh kompaniy za 2018 rik [Summary of activities of insurance companies for 2018]. Available at: https://forinsurer.com/files/file00654.pdf (accessed 22 June 2019).
5. Vinokhodov S. (2018) Chto proiskhodit na strakhovom rynke Ukrainy [What is happening in the insurance market of Ukraine]. Available at: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/chto-proishodit-na-strahovom-rynke-ukrainy-338019 (accessed 25 June 2019).
6. Uroven' inflyatsii v Ukraine v 2018 godu [The inflation rate in Ukraine in 2018]. Available at: https://www.statbureau.org/ru/ukraine/inflation (accessed 27 June 2019).
7. Tsentr sotsial'nykh ekspertyz Instytutu sotsiolohiyi NAN Ukrayiny [Center for Social Expertise of the Institute of Sociology of NAS of Ukraine]. Available at: http://www.csep.org.ua (accessed 1 July 2019).

8. Ofitsiyna storinka strakhovoyi kompaniyi «AXA» [Official site of AXA Insurance Company]. Available at: https://axa-ukraine.com/company/press-center/news/axa-prodaye-svoi-kompanii-v-ukraini/ (accessed 3 July 2019).
9. Yakistyu, a ne kil'kistyu: Finansovi pokaznyky ukrayins'koho strakhovoho rynku zrostayut' [Quality, not quantity: Financial indicators of the Ukrainian insurance market are increasing]. Available at: https://www.business.ua/finances/4806-yakistiu-a-ne-kilkistiu-finansovi-pokaznyky-ukrainskoho-strakhovoho-rynku-zrostaiut (accessed 5 July 2019).
10. Puriy H. M. (2018) Strakhovyy rynok Ukrayiny: suchasnyy stan ta problemy rozvytku [Insurance market of Ukraine: current state and problems of development]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no. 10 Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf (accessed 7 July 2019).

УДК 336.1:351
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-47

Коковіхіна О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Боярська А.В.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

Kokovikhina Olexandra
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Public and Corporate Finance Management,
Ukrainian State University of Railway Transport

Boiarska Anastasiia
Master's Degree,
Ukrainian State University of Railway Transport

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАГРОЗ ВАЛЮТНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

THREATS TO THE CURRENCY SECURITY OF THE STATE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу загроз валютній безпеці, яка є складовою фінансової безпеки України. Доведено, що сьогодні валютна безпека України перебуває під впливом великої кількості як внутрішніх, так і зовнішніх загроз, серед яких розрізняють зростання зовнішнього боргу, відтік коштів за кордон, високий рівень доларизації економіки, неефективну структуру золотовалютних резервів, недосконаліть валютно-курсової політики, наявність валютних ризиків, проведення незаконних валютних операцій, втручання міжнародних фінансових організацій, іноземних радників та консультантів у валютну політику України. Проаналізовано сучасний стан валютної безпеки України в умовах необхідності більш глибокого її вивчення задля вирішення наявних проблем, пов'язаних з її забезпеченням. В результаті вивчення цієї проблеми запропоновано вжиття заходів забезпечення валютної безпеки країни та підтримки стійкої стабільності національної грошової одиниці.

Ключові слова: фінансова безпека, валютна безпека, валютний ринок, валютний курс, стабільність національної валюти, фінансова система.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу угроз валютной безопасности, которая является составляющей финансовой безопасности Украины. Доказано, что сегодня валютная безопасность Украины находится под влиянием большого количества как внутренних, так и внешних угроз, среди которых различают рост внешнего долга, отток средств за границу, высокий уровень долларизации экономики, неэффективную структуру золотовалютных резервов, несовершенство валютно-курсовой политики, наличие валютных рисков, проведение незаконных валютных операций, вмешательство международных финансовых организаций, иностранных советников и консультантов в валютную политику Украины. Проанализировано современное состояние валютной безопасности Украины в условиях необходимости более глубокого ее изучения с целью решения существующих проблем, связанных с ее обеспечением. В результате изучения этой проблемы предложено принятие мер обеспечения валютной безопасности страны и поддержки устойчивой стабильности национальной денежной единицы.

Ключевые слова: финансовая безопасность, валютная безопасность, валютный рынок, валютный курс, стабильность национальной валюты, финансовая система.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of threats to currency security as a component of financial security of Ukraine. Insufficient level of currency security of the country can lead to obstacles in creating conditions for economic growth; have a negative impact on the financial, tax, insurance and budgetary process of the country. Therefore, it is now a question of assessing and ensuring the appropriate level of currency security of the state. In the literature there are many concepts of exchange of security, but the most reasonable is to determine the monetary security of the state as the degree of security of the state currency funds sufficient to meet the positive balance of the balance of payments, international commitment, the accumulation of necessary volume of foreign exchange reserves, maintaining the stability of the national currency. It is investigated that today the currency security of Ukraine is influenced by a large number of both internal and external threats, among which there are: the growth of external debt, the outflow of funds abroad, the high level of dollarization of the economy, the inefficient structure of gold and foreign exchange reserves, the imperfection of exchange rate policy, the presence of currency risks, illegal currency transactions, the intervention of international financial organizations, foreign advisers and consultants in the currency policy of Ukraine. The article analyzes the current state of currency security of Ukraine in terms of the need for a deeper study of it in order to solve the existing problems associated with its provision. As a result of studying this problem, the proposed measures to ensure monetary security of the country and maintain stability of the national currency, namely, providing a reliable balance of the foreign exchange market, significant growth and diversification of foreign exchange reserves of the state, improving the structure of payments and foreign trade balances, create conditions for the return from abroad of the national capital, promoting foreign direct investment, approval of an effective system of insurance against currency risks and ensure maximum transparency of public debt management.

Key words: financial security, currency security, currency market, exchange rate, stability of the national currency, financial system.

Постановка проблеми. Одним із важливих факторів ефективного функціонування держави є забезпечення валютного складника фінансової безпеки. Проблеми у сфері забезпечення валютної безпеки не дають змогу створити умови

для економічного зростання, мають негативний вплив на фінансову, податкову, страхову сфери та бюджетний процес країни. Отже, в сучасних умовах постає питання визначення загроз валютній безпеці держави задля подальшого нівелювання їх негативних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим питанням валютної безпеки присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема О. Барановського [1], В. Батрименка [2], М. Єрмошенка [3], С. Міщенка [4], В. Пилипчука [5], А. Сухорукова, С. Пиріжкової [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак деякі питання впливу валютної політики на фінансову безпеку національного господарства досі не достатньо досліджені.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження загроз валютній безпеці держави та надання рекомендацій щодо підвищення її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш комплексно до обґрунтування сутності поняття «валютна безпека» підійшов у монографії «Фінансова безпека» О. Барановський. На думку вченого, валютна безпека держави – це ступінь забезпеченості її валютними коштами, достатній для додержання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу валютних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці; стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, що максимально захищає від потрясінь на світових валютних ринках [1, с. 151].

Валютна безпека, відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року № 1277, є станом курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках [7].

Ключовим у визначенні валютної безпеки є поняття стійкості валютної системи, під яким розуміється стан, у якому валютна система ефективно виконує свої ключові функції та здатна протистояти різним загрозам. Межі між внутрішніми та зовнішніми загрозами не завжди мають чіткий характер, часто загрози визначають одна одну. Внутрішні загрози є результатом розвитку внутрішніх суперечностей у національній економіці та породжуються переважно неадекватною грошово-кредитною та валютною політиками, недосконалістю законодавчої бази, прорахунками органів влади, помилками, зловживаннями та іншими відхиленнями щодо регулювання валютної системою держави. Тривале збереження внутрішніх загроз без проведення ефективної економічної політики робить країну більш вразливою також до зовнішніх загроз.

Сьогодні валютний складник фінансової безпеки України перебуває під впливом низки зовнішніх та внутрішніх загроз, таких як:

– небезпечна структура зовнішнього боргу;
– загрозливий рівень доларизації економіки;
– неефективна структура золотовалютних резервів;
– недосконалість валютно-курсової політики;
– незаконні дії з валютними цінностями;
– втручання МФО у валютну політику України.

Згідно з даними Національного банку України валовий зовнішній борг України на 30 червня 2019 року становив 115 511,0 млн. дол. США [8], що на 801 млн. дол. більше, ніж на початок року (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка валового зовнішнього боргу України

Період	Валовий зовнішній борг, млн. дол. США	Валовий зовнішній борг, % до ВВП
На 31 грудня 2006 року	54 512	50,6
На 31 грудня 2007 року	79 955	56,0
На 31 грудня 2008 року	101 659	56,5
На 31 грудня 2009 року	103 396	88,2
На 31 грудня 2010 року	117 343	86,0
На 31 грудня 2011 року	126 236	77,4
На 31 грудня 2012 року	135 065	76,8
На 31 грудня 2013 року	142 079	77,5
На 31 грудня 2014 року	126 308	95,8
На 31 грудня 2015 року	118 729	131,0
На 31 грудня 2016 року	113 518	121,7
На 31 грудня 2017 року	116 578	103,9
На 31 грудня 2018 року	114 710	87,7
На 30 червня 2019 року	115 511	99,3

Упродовж 2006-2013 років обсяг валового зовнішнього боргу України щорічно збільшувався (рис. 1): якщо у 2006 році він становив 54 512 млн. дол. США, то у 2013 році – 142 079 млн. дол. США, у 2016 році скоротився на 20,1%, становлячи 113 518 млн. дол. США. У 2017 році сума збільшилась на 2,6% (116 578 млн. дол. США), у 2018 році вона зменшилась на 1,6%, а саме до 114 710 млн. дол. США, але скорочення суми зовнішнього валового боргу було короткостроковим, адже уже у II кварталі 2019 року спостерігається збільшення суми на 0,7%, або на 810 млн. дол. США.

Для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави державний борг України не повинен перевищувати 25% ВВП.

Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу України, млн. дол. США

Аналізуючи дані за 2006-2019 роки, можемо стверджувати, що цей показник значно перевищує нормативне значення, що може спричинити відплив з країни сукупних валютних резервів, передачу частини державної власності у власність зарубіжних країн, зниження міжнародного престижу країни, тобто рівень зовнішнього валового боргу безпосередньо позначається на рівні валютної безпеки.

Суттєвий вплив на валютну безпеку зокрема та національну безпеку загалом мають масштаби відпливу капіталу з України. Вивезення капіталу залишається злободенною проблемою для вітчизняної економіки, оскільки масштаби нелегального переміщення з роками зростають, незважаючи на боротьбу з цим явищем. Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі з часу проголошення незалежності з України виведено понад 100 млрд. дол. США, причому щорічний обсяг відпливу капіталу з України становить близько 9-12 млрд. дол. Капітал виводиться з України різними шляхами, зокрема нелегальними. Основними причинами відпливу капіталів є недоліки в системі державного регулювання руху капіталу та зовнішньоекономічної діяльності, які створюють сприятливу основу для поширення різноманітних схем виведення капіталу з України задля ухилення від сплати податків та легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом [9, с. 3].

Для припинення такої практики необхідно створювати привабливий інвестиційний клімат в Україні, внаслідок чого вітчизняні інвестори залишать свої статки в економіці рідної держави. Механізми стримування відпливу капіталу повинні бути спрямовані на його репатріацію, а не на боротьбу з легалізацією коштів, вивезених за межі України.

Не слід не звертати увагу на рівень доларизації економіки, який значно впливає на валютну безпеку країни. Згідно з розрахунками Національного банку України рівень доларизації української економіки складає близько 42%. Нацбанк України розраховує рівень доларизації економіки як відношення банківських вкладів у валюті до загального обсягу грошової маси (M_2) (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень доларизації економіки України у 2006-2018 роках, оцінений як співвідношення депозитів в іноземній валюті та грошового агрегату М2 станом н а кінець року (млрд. грн.)

Рік	Грошова маса (М2)	Депозити в іноземній валюті	Депозити в іноземній валюті у % до М2
2006	259,4	80,0	30,8
2007	391,3	108,2	27,7
2008	512,5	210,4	41,1
2009	484,8	206,6	42,6
2010	596,8	206,3	34,6
2011	681,8	247,1	36,2
2012	762,3	154,2	20,2
2013	815,6	174,1	21,3
2014	955,3	145,4	15,2
2015	993,8	328,4	33,1
2016	1 102,3	358,2	32,5
2017	1 208,5	341,6	28,3
2018	1 256,4	213,9	17,1

В науковій літературі до високо доларизованих країн зазвичай відносять країни, в яких відношення депозитів в іноземній валюті до грошового агрегату M_2 перевищує 30%.

Як видно з даних табл. 2, у кризові 2008-2009 роки рівень доларизації економіки України перевищував 40% M_2, будучи найбільшим за всі роки існування незалежної України. З 2015 року рівень доларизації української економіки має тенденцію до зниження, а нині перебуває на задовільному рівні.

Однак такий метод не відображає реальної картини, оскільки не враховує обсяг валюти, що перебуває на руках у населення.

Згідно з даними МВФ на 31 серпня 2019 року золотовалютні резерви України складали 22015 млн. дол. США, з яких лише 5,5% припадають на монетарне золото [10], тоді як у країнах Єврозони обсяг резервів у золоті може сягати 80%.

Золотовалютні запаси призначені для підтримки стабільного курсу національної валюти, а на світовому ринку вони мають забезпечувати її платоспроможність. Отже, одними з аспектів валютної безпеки держави є питання формування та ефективного використання золотовалютних резервів, досягнення їх оптимального рівня, а також структури.

Велике економічне значення має оптимізація розміру золотовалютного резерву. Недостатній обсяг резервів погіршує платоспроможність країни на світовому ринку й обмежує регулятивні можливості держави в монетарній сфері.

Валютний ринок України характеризується наявністю суттєвих валютних ризиків, які спричинені коливаннями валютних курсів (рис. 2).

Проаналізувавши динаміку валютного курсу з 2006 року по 30 червня 2019 року, відзначаємо, що курс гривні до долара США змінювався неоднозначно. Так, спочатку спостерігалась тенденція щодо його зростання, однак з 2008 року ситуація на валютному ринку стабілізується, темп зміни валютного курсу протягом 2008-2013 років не перевищує зазначених нормативів і коливається в межах 793,56-799,3 грн. за 100 дол. США. Однак у 2014 році відбувається стрімка девальвація гривні, а її курс на кінець року досягає 1576, 86 грн. за 100 дол. США. Зростання курсу гривні до долара США продовжується до 2018 року, але вже в червні 2019 року спостерігається незначне зниження курсу.

Недоліком валютної політики України є прив'язка курсу гривні до долара США. Одними з головних питань для національної економіки залишається вибір оптимального режиму валютного курсу та перехід на більш гнучкий режим курсоутворення.

Велику небезпеку для економіки країни становлять правопорушення у валютній сфері, такі як порушення вимог до проведення валютних операцій, незаконне використання валютних рахунків, неповернення валютної виручки з-за кордону.

Також може мати негативні наслідки для валютної безпеки держави втручання МФО у валютну політику. Вимоги міжнародних фінансових організацій повинні відповідати національним фінансовим та соціальним інтересам. Це вимагає розроблення та законодавчого затвердження відповідної правової бази взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями.

Висновки. Для забезпечення валютної безпеки країни важливо забезпечити максимальну прозорість сфери управління державним боргом та розроблення механізмів, які б унеможливлювали її криміналізацію. Політика стійкої грошової одиниці надалі повинна бути визначальним атрибутом зміцнення позицій національного ринку, його інвестиційної привабливості, ефективним способом підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника й модернізації економіки, головною гарантією припинення витоку капіталу, зростання реальних доходів населення. Необхідно зосередити увагу на диверсифікації золотовалютних резервів держави та збалансуванні валютного ринку. Потребує вдосконалення структура платіжного та зовнішньоторговельного балансів. Також важливим є створення умов для повернення з-за кордону національного капіталу та сприяння прямим іноземним інвестиціям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Фінансова безпека в Україні. Київ : Київський Національний університет внутрішніх справ, 2000. 734 с.

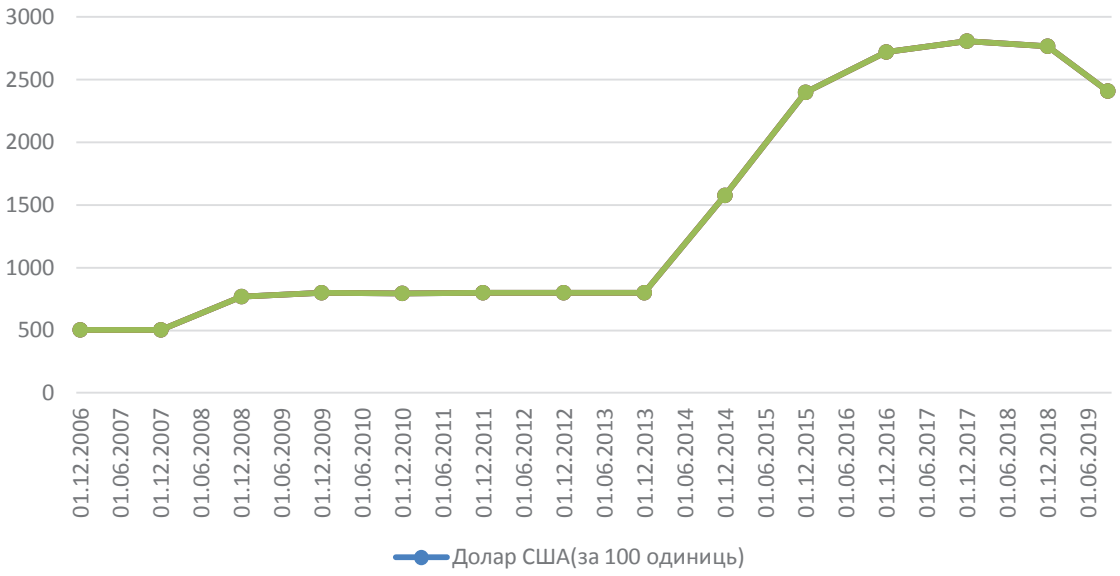

Рис. 2. Динаміка зміни офіційного курсу гривні до долара США з 2006 року по 30 червня 2019 року

2. Батрименко В. Сучасні механізми трансформації грошово-банківської сфери України як необхідна умова виходу із фінансово-економічної кризи. *Економічний часопис – XXI*. 2014. № 11-12. С. 131-137.
3. Єрмошенко М. Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері. *Економіка України*. 2013. № 1. С. 124-132.
4. Міщенко С. Критерії і показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору. *Вісник НБУ*. 2012. № 6. С. 36-45.
5. Пилипчук В. Ключові проблеми економічного розвитку України. *Економічний часопис – XXI*. 2012. № 3-4. С. 200-209.
6. Сухоруков А., Пиріжкова С. Сучасні проблеми фінансової безпеки країни : монографія. Київ : НІПМБ, 2012. 340 с.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (дата звернення: 01.10.2019).
8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www/bank.gou.ua (дата звернення: 01.10.2019).
9. Аржевітін С. Відплив капіталу з України: причини та шляхи подолання. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 1. С. 3-7.
10. Минфин: деловое сообщество, банки, валюта, личные финансы. URL: http://minfin.com.ua (дата звернення: 01.10.2019).

REFERENCES:

1. Baranovsjkyj O. (2000) Finansova bezpeka v Ukrajini [Financial security in Ukraine], Kyiv national University of internal affairs, p. 734.
2. Batrymenko V. (2014) Suchasni mekhanizmy transformaciji ghroshovo-bankivsjkoji sfery Ukrajiny jak neobkhidna umova vykhodu iz finansovo-ekonomichnoji kryzy [Modern mechanisms of transformation of the monetary and banking sector of Ukraine as a necessary condition for overcoming the financial and economic crisis], Economic journal – XXI, vol. 11-12, pp. 131-137.
3. Jermoshenko M. (2013) Vyznachennja zaghrozy nacionaljnym interesam derzhavy u finansovo-kredytnij sferi[Determination of the threat to the national interests of the state in the financial and credit sphere], Economy of Ukraine, vol. 1, pp. 124-132.
4. Mishhenko S. (2012) Kryteriji i pokaznyky ocinky stabiljnosti funkcionuvannja finansovogho sektoru [Criteria and indicators for assessing the stability of the financial sector], Bulletin of the NBU, vol. 6, pp. 36-45.
5. Pylypchuk V. (2012) Kljuchovi problemy ekonomichnogho rozvytku Ukrajiny [Key problems of economic development of Ukraine]. Economic journal – XXI, vol. 3-4, pp. 200-209.
6. Sukhorukov A., Pyrizhkova S. (2012). Suchasni problemy finansovoji bezpeky krajiny [Modern problems of financial security of the country] : monoghrafija, Kyiv, Ukraine.
7. Nakaz Ministerstva ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrajiny “Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendacij shhodo rozrakhunku rivnja ekonomichnoji bezpeky Ukrajiny” № 1277 vid 29.10.2013. Available at: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (accessed: 01.10.2019).
8. Oficijnyj sajt Nacionaljnogho banku Ukrajiny. Available at: http://www/bank.gou.ua (accessed: 01.10.2019).
9. Arzhevitin S. (2010) Vidplyv kapitalu z Ukrajiny: prychyny ta shljakhy podolannja [Capital outflow from Ukraine: reasons and ways to overcome], Bulletin of the National Bank of Ukraine, Kyiv, vol. 1, pp. 3-7.
10. Minfin: delovoe soobshchestvo, banki, valyuta, lichnye finansy. Available at: http://minfin.com.ua (accessed: 01.10.2019).

УДК 338.64
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-48

Косарєва І.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Папірний О.В.
студент
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Kosaryeva Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Economic Relations and Finance
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Papirnij Oleksandr
Student
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kiev National University of Trade and Economics

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF MECHANISM OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні підходи до визначення поняття «фінансова стійкість», приділено увагу тому, що на фінансову стійкість підприємства впливають різні фактори, які частково чи повністю залежать від підприємства. Розглянуто декілька підходів до розуміння сутності терміна «фінансовий механізм», його елементів та етапів управління. В результаті дослідження сформовано механізм управління фінансовою стійкістю промислового підприємства як сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів задля забезпечення різних потреб органів державної влади, господарських суб'єктів і населення; виділено основні умови ефективного формування та функціонування зазначеного механізму; наголошено на завданнях, на вирішення яких має бути спрямований процес досягнення основної мети механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, інвестиційна привабливість, фінансова безпека діяльності підприємства, механізм управління фінансовою стійкістю, фінансові методи, фінансові важелі, фінансові інструменти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «финансовая устойчивость», уделено внимание тому, что на финансовую устойчивость предприятия влияют различные факторы, которые частично или полностью зависят от предприятия. Рассмотрены несколько подходов к пониманию сущности термина «финансовый механизм», его элементов и этапов управления. В результате исследования сформирован механизм управления финансовой устойчивостью промышленного предприятия как совокупность форм и методов создания и использования фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения различных потребностей органов государственной власти, хозяйствующих субъектов и населения; выделены основные условия эффективного формирования и функционирования указанного механизма; сделан акцент на заданиях, на решение которых должен быть направлен процесс достижения основной цели механизма управления финансовой устойчивостью предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, инвестиционная привлекательность, финансовая безопасность деятельности предприятия, механизм управления финансовой устойчивостью, финансовые методы, финансовые рычаги, финансовые инструменты.

ANNOTATION

The article deals with the basic approaches to the definition of the term "financial sustainability", and also focuses on the fact that the financial stability of the company is influenced by various factors that depend partly or wholly on the enterprise. However, the specificity of external factors is that the company is not able to adjust them. That is why the main emphasis in managing the financial stability of an enterprise should be focused on internal factors, that is, those factors that are fully dependent on the enterprise itself. The main objective of financial stability management is to ensure the financial security and stability of the operation and development of the enterprise in the long term within the acceptable risk level. Several approaches to understanding the essence of the term "financial mechanism", its elements and stages of management are considered. The composition of the financial mechanism is given: normative-legal, information and organizational support; financial methods; financial levers; financial instruments. The research resulted in the formation of a mechanism for managing the financial sustainability of an industrial enterprise as a set of forms and methods of creation and use of funds of financial resources to meet the various needs of public authorities, economic entities and the population, and highlighted what are the basic conditions for effective formation and functioning , and also to what tasks the process of realization of the basic purpose of the mechanism of management of financial stability of the enterprise should be directed. Moreover, the components of a governance mechanism are financial security, financial regulation and a system of financial indicators and financial instruments that make it possible to assess this impact. The basic conditions for the effective formation and functioning of the said mechanism should be: ensuring the interests of all subjects of financial relations; feedback of all components of the mechanism of financial stability management of the enterprise; timeliness of reaction of the constituents

of the mechanism to changes occurring under the influence of factors of the external and internal environment.

Key words: financial stability of the enterprise, investment attractiveness, financial security of the enterprise, the mechanism of management of financial stability, financial methods, financial levers, financial instruments.

Постановка проблеми. Серед основних завдань сучасного розвитку українських підприємств, які постійно вимушені долати кризові ситуації, визначають особливі вимоги до фінансової стійкості підприємства як стратегічного фактору фінансової безпеки діяльності підприємства, а також збільшення його інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства розглянуто праці таких науковців, як Ю.О. Русіна, Ю.В. Полозук, О.Р. Кривицька, М.В. Мельник [9], Є.І. Масленніков [7], Т.В. Бурденюк [1], С.Я. Єлецьких, В.М. Базилевич, О.В. Ковалюк [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Коли економіка зазнає суттєвих змін, питання управління фінансовою стійкістю промислового підприємства набуває пріоритетного характеру. Вирішення цього питання вимагає вдосконалення механізму управління фінансовою стійкістю промислового підприємства, що дає змогу забезпечити ефективність його управління [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоби розібратися, що є механізмом управління фінансовою стійкістю підприємства, спочатку визначимося з поняттям «фінансова стійкість», яке є здатністю підприємства ефективно функціонувати та розвиватися за умови наявності необхідного рівня забезпеченості активами та іншими складовими.

Ю.О. Русіна та Ю.В. Полозук, посилаючись на праці О.Р. Кривицької, трактують фінансову стійкість як результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності [9, с. 92].

М.В. Мельник говорить, про те, що якщо підприємство має у своєму розпорядженні достатній обсяг капіталу для забезпечення безперервності своєї діяльності, яка насамперед пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції, а також здатністю вчасно й повністю погашати свої зобов'язання, то воно характеризується стійким фінансовим станом [9, с. 92].

Головною метою управління фінансовою стійкістю є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування й розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Відповідно, досягнення високого рівня фінансової стійкості в процесі його розвитку й функціонування дає змогу формувати оптимальну та гнучку структуру капіталу, платоспроможність та ліквідність, збалансування грошових потоків, забезпечення кредитоспроможності, вільне маневрування грошових коштів, оптимальну структуру активів та постійне стабільне перевищення доходів над витратами. Сьогодні однією з головних проблем підприємств є відсутність цілісної стратегії, спрямованої на забезпечення стійкості фінансової та господарської діяльності підприємства й стійкого розвитку в перспективі [8].

До основних цілей управління фінансовою стійкістю можна віднести:

1) збалансування активів та пасивів (забезпечення достатності власного капіталу, гнучкої структури капіталу, організації руху капіталу);

2) збалансованість доходів та витрат (забезпечення достатнього рівня рентабельності, зміна структури витратомісткості господарського процесу, збільшення обсягу товарообігу);

3) збалансованість грошових потоків (забезпечення платоспроможності та самофінансування, зниження дебіторської заборгованості, забезпеченість кредитоспроможності) [8].

На фінансову стійкість підприємства впливають різні фактори, які частково чи повністю залежать від підприємства. Загальної класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість, немає, адже багато джерел надають різні класифікації цих факторів. До найбільш суттєвих зовнішніх факторів, які формують фінансову стійкість підприємства, відносять:

– становище підприємства на ринку товарів та послуг;
– економічні умови господарювання;
– платоспроможний попит споживачів;
– економічну та фінансово-кредитну політику законодавчої й виконавчої влади;
– соціальну та екологічну ситуацію в суспільстві [9, с. 93].

Однак специфіка зовнішніх факторів полягає в тому, що підприємство не має можливості їх корегувати. Саме тому основний акцент управління фінансовою стійкістю підприємства має бути спрямований на внутрішні фактори, тобто ті фактори, які повністю залежать від самого підприємства. Визначальними внутрішніми факторами впливу є:

1) склад і структура майна й фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви;

2) розмір оплаченого статутного капіталу;

3) структура продукції чи послуг, які випускаються підприємством, її частка в загальному платоспроможному попиті;

4) галузева належність суб'єкта господарювання.

Отже, вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на фінансову стійкість підприємства може бути різним, а їм можна й потрібно управляти в певних межах [9, с. 93].

В економічній літературі поняття «фінансовий механізм» досить часто вживається, але єдиної позиції щодо його визначення та структурних елементів не існує. Саме це приводить до виникнення декількох підходів до розуміння сутності цього терміна.

Є.І. Масленніков вказує на необхідність визначення етапів та основних елементів механізму управління фінансовою стійкістю

промислового підприємства, але перед цим доцільно визначити зміст та сутність поняття «фінансовий механізм» [7].

Т.В. Бурденюк, проаналізувавши статтю Л.О. Лазебник, зазначає, що сутність фінансового механізму полягає в сукупності організаційно-економічних відносин, закріплених нормами фінансового права, що формуються в процесі управління фінансовою системою (організації, планування, регулювання та контролю дохідної та витратної частин бюджетів і позабюджетних фондів усіх владних рівнів, а також регулювання фінансів державних підприємств) [1].

С.Я. Єлецьких, В.М. Базилевич та О.В. Ковалюк відзначають, що фінансовий механізм – це система фінансових форм, важелів, методів, які використовує підприємство задля встановлення оптимального обсягу доходів та витрат, щоби фінансувати потреби державних, юридичних та фізичних осіб [2].

Фінансовий механізм у широкому розумінні – це комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [10].

Фінансовий механізм у вузькому розумінні – це сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування й використання фінансових ресурсів задля забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання та населення [10].

Узагальнюючи вищенаведені визначення, можемо стверджувати, що під механізмом управління фінансовою стійкістю слід розуміти цілісну систему організаційних та економічних елементів, які забезпечують взаємозв'язок усіх елементів для досягнення стратегічних цілей підприємства.

До складу фінансового механізму входять такі основні елементи (рис. 1):

1) нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення;

2) фінансові методи;

3) фінансові важелі;

4) фінансові інструменти [10].

Ефективне управління фінансовою стійкістю промислового підприємства на будь-якому рівні економічної системи включає такі етапи:

1) моніторинг змін фінансової стійкості;

2) визначення проблем виявлених змін;

3) розроблення заходів, що забезпечують заданий рівень фінансової стійкості;

4) аналіз можливостей і повноважень для реалізації прийнятих рішень;

5) запровадження розроблених завдань та рішень;

6) контроль за реалізацією рішень та завдань [7].

Спільним для кожного етапу розроблення механізму управління фінансовою стійкістю є використання відповідних інструментів, тому під час розроблення схеми механізму управління доцільно визначити для кожного етапу процесу управління конкретний інструментарій, який може бути використано в майбутньому.

Рис. 1. Основні елементи фінансового механізму

Джерело: узагальнено з матеріалів [10; 13]

Реалізація зазначених етапів управління фінансовою стійкістю промислового підприємства базується на певному механізмі. Дослідження механізму управління фінансової стійкості промислового підприємства передбачає наявність та аналіз трьох складових, а саме фінансового механізму, механізму управління та фінансової стійкості підприємства [7].

Отже, фінансова стійкість є якісною характеристикою фінансового стану підприємства та однією з основних складових фінансової безпеки, тому є необхідність подальшого розроблення механізму управління фінансовою стійкістю як частини загальної стратегії управління [11, с. 201].

Механізм управління функціонує з урахуванням певних організаційних структур, принципів, методів, фінансових інструментів, правових норм задля встановлення оптимальних параметрів структури та обсягу фінансових активів з їх залученням з різних джерел та в різноманітних формах для підвищення конкурентоспроможності та інноваційної активності промислового підприємства за дотримання заданого рівня фінансової стійкості (рис. 2).

Механізм фінансового управління виробничого підприємства можна зобразити як сукупність форм та методів створення й використання фондів фінансових ресурсів задля забезпечення різних потреб органів державної влади, господарських суб'єктів і населення. Складовими елементами механізму управління є фінансове забезпечення, фінансове регулювання та система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [6, с. 327].

Процес досягнення основної мети механізму управління фінансовою стійкістю підприємства повинен бути спрямований на вирішення таких завдань [3, с. 323-324]:

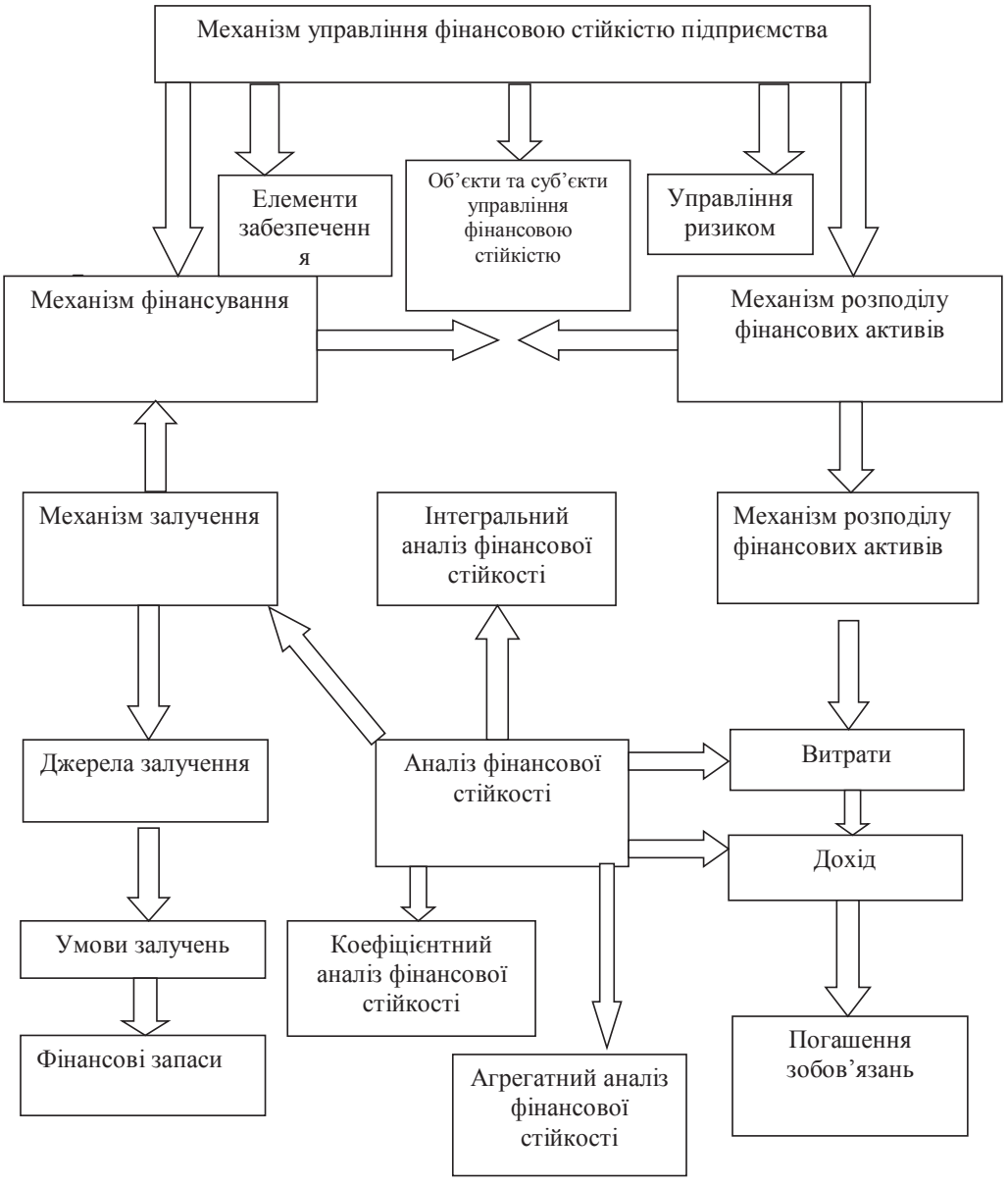

Рис. 2. Структура механізму управління фінансовою стійкістю промислового підприємства

Джерело: узагальнено з матеріалів [7; 5; 12]

1) досягнення оптимальної структури джерел фінансування підприємства;

2) оптимізація структури активів;

3) формування оптимального співвідношення активів та джерел їх фінансування;

4) забезпечення розширеного відтворення;

5) досягнення стану постійної платоспроможності та кредитоспроможності підприємства;

6) досягнення максимальної рентабельності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання фінансових ресурсів;

7) збалансування та забезпечення оптимальної структури грошових потоків підприємства;

8) посилення ефекту фінансового важеля тощо.

Висновки. Механізм управління фінансовою стійкістю – це цілісна система організаційних та економічних елементів, які забезпечують взаємозв'язок усіх елементів для досягнення стратегічних цілей підприємства. Основними умовами ефективного формування та функціонування зазначеного механізму мають бути забезпечення інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин; зворотний зв'язок усіх складових механізму управління фінансовою стійкістю підприємства; своєчасність реакції складових механізму на зміни, що відбуваються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [3, с. 323-324].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурденюк Т.В. Теоретичні засади фінансового механізму. *Економічний аналіз*. 2012. № 10.
2. Єлецьких С.Я. Дослідження сутності та складових фінансового механізму стійкого розвитку промислового підприємства. *Економіка промисловості*. 2013.
3. Кальченко О.М. Теоретичні аспекти формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 2.
4. Квасниця О.В. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. *Фінанси суб'єктів господарювання*. 2014. № 4. С. 64.
5. Косарєва І.П., Бут А.С Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 4. С. 679.
6. Макух Т.І. Особливості формування механізму фінансового управління виробничих підприємств. *Економічний аналіз*. 2012. № 11.
7. Масленніков Є.І. Механізм управління фінансовою стійкістю промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 1.
8. Мороз О.О., Шварц М.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства в сучасних умовах. *Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ*. Вінниця, 2017. URL: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3175 (дата звернення: 28.09.2019).
9. Русіна Ю.О., Полозук Ю.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають. *Економічні науки*. 2015. № 2.
10. Фінанси : підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. Київ : Знання, 2008. 611 с.
11. Філонич О.М., Дряпак Я.О. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка і регіон*. 2012. № 1.
12. Цюпа А.В., Загреба І.Л. Формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. *Наукові записки*. 2012. № 12.
13. Фінансовий механізм і його складові елементи. *Фінанси*. URL: https://subject.com.ua/economic/finances1/9.html (дата звернення: 28.09.2019).

REFERENCES:

1. Burdenyuk T.V. (2012) Teoretichni' zasadi finansovogo mekhanizmu [Theoretical foundations of the financial mechanism]. *Ekonomi'chnij anali'z*, vol. 10.
2. Yelecz'kikh C.Ya. (2013) Dosli'dzhennya sutnosti' ta skladovikh fi'nansovogo mekhani'zmu sti'jkogo rozvitku promislovogo pi'dpriyemstva [Investigation of the essence and components of the financial mechanism of sustainable development of an industrial enterprise]. *Ekonomi'ka promislovosti*.
3. Kal'chenko O.M. (2016) Teoretichni' aspekti formuvannya mekhani'zmu upravli'nnya fi'nansovoyu sti'jki'styu pi'dpriyemstva [Theoretical aspects of formation of the mechanism of management of financial stability of the enterprise]. *Problemi i' perspektivi ekonomi'ki ta upravli'nnya*, vol. 2.
4. Kvasniczya O.V. (2014) Finansovij mekhanizm zabezpechennya rozvitku malikh pidpriyemstv v Ukrayini [Financial Mechanism of Supporting the Development of Small Enterprises in Ukraine]. *Finansi sub'yektiv gospodaryuvannya*, vol. 4, p. 64.
5. Kosaryeva I.P., But A.S. (2017) Mekhanizm upravlinnya finansovoyu stijkistyu pidpriyemstva [Mechanism of management of financial stability of the enterprise]. *Molodij vchenij*, vol. 4, p. 679.
6. Makukh T.I. (2012) Osoblivosti' formuvannya mekhani'zmu fi'nansovogo upravli'nnya virobnichikh pi'dpriyemstv [Features of formation of the mechanism of financial management of production enterprises]. *Ekonomi'chnij anali'z*, vol. 11.
7. Maslennikov Ye.I. (2015) Mekhanizm upravlinnya finansovoyu stijkistyu promislovogo pidpriyemstva [Mechanism of management of financial stability of an industrial enterprise]. *Efektivna ekonomika*, vol. 1.
8. Moroz O.O., Shvarcz M.V. (2017) Upravli'nnya fi'nansovoyu sti'jki'styu pi'dpriyemstva v suchasnikh umovakh [Management of financial stability of the enterprise in modern conditions]. *Materi'ali XLVI nauk.-tekhn. konf. pi'drozdi'li'v VNTU*. Vi'nniczya, 2017. Available at: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3175 (accessed: 28 September 2019).
9. Rusi'na Yu.O., Polozuk Yu.V. (2015) Ekonomi'chna sutni'st' fi'nansovoyi sti'jkosti' pi'dpriyemstva ta faktori, shho na neyi vplivayut' [The economic essence of financial stability of an enterprise and the factors that influence it]. *Ekonomi'chni' nauki*, vol. 2.
10. Finansi : pidruchnik [Finance : Handbook] (2008) / za red. S.I. Yuriya, V.M. Fedosova. K. : Znannya, 611 p.
11. Fi'lonich O.M., Dryapak Ya.O. (2012) Upravli'nnya fi'nansovoyu sti'jki'styu pi'dpriyemstva [Management of financial stability of the enterprise]. *Ekonomi'ka i' regi'on*, vol. 1.
12. Czyupa A.V., Zagreba I.L. (2012) Formuvannya mekhanizmu upravlinnya finansovoyu stijkistyu pidpriyemstva [Formation of the mechanism of management of financial stability of the enterprise]. *Naukovi' zapiski*, vol. 12.
13. Fi'nansovij mekhani'zm i' jogo skladovi' elementi [Financial mechanism and its constituent elements]. *Fi'nansi*. Available at: https://subject.com.ua/economic/finances1/9.html (accessed: 28 September 2019).

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-49

Косов А.С.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Kosov Anatoly
Post-graduate Student of the Department of Banking
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BANKING LIQUIDITY REGULATION AND THE POSSIBILITY OF ITS REALIZATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та проблеми управління ризиками ліквідності в банках, а також особливості регулювання банківської ліквідності. Представлено авторське розуміння ризику ліквідності, наголошено на однаковому негативному впливі нестачі та надлишку ліквідності. Зауважено, що за макропруденційного регулювання увага наглядових органів перш за все зосереджена на проблемі нестачі банківської ліквідності, що має прямі негативні наслідки для стійкості банків і банківської системи. Досліджено міжнародний досвід регулювання банківської ліквідності, зокрема вимоги Базельського комітету з банківського нагляду. Оцінено стан ліквідності банків України та хід впровадження нових нормативів ліквідності відповідно до рекомендацій Базель ІІІ. Визначено проблеми дотримання банками України нових нормативів ліквідності (LCR, NSFR). Зроблено висновок про доцільність нових регуляторних норм і необхідність більш активного застосування НБУ стрес-тестування банків.

Ключові слова: банківська ліквідність, ризик ліквідності, управління ліквідністю в банку, регулювання банківської ліквідності, банківський нагляд, стрес-тестування банків.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и проблемы управления рисками ликвидности в банках, а также особенности регулирования банковской ликвидности. Представлено авторское понимание риска ликвидности, сделан акцент на одинаковом негативном влиянии недостатка и излишка ликвидности. Замечено, что при макропруденциальном регулировании внимание органов надзора прежде всего сосредоточено на проблеме нехватки банковской ликвидности, что имеет прямые негативные угрозы для устойчивости банков и банковской системы. Исследован международный опыт регулирования банковской ликвидности, в частности требования Базельского комитета по банковскому надзору. Оценены состояние ликвидности банков Украины и ход внедрения новых нормативов ликвидности в соответствии с рекомендациями Базель ІІІ. Определены проблемы соблюдения банками Украины новых нормативов ликвидности (LCR, NSFR). Сделан вывод о целесообразности новых регуляторных норм и необходимости более активного применения НБУ стресс-тестирования банков.

Ключевые слова: банковская ликвидность, риск ликвидности, управление ликвидностью в банке, регулирование банковской ликвидности, банковский надзор, стресс-тестирование банков.

ANNOTATION

The essence, problems of definition and peculiarities of liquidity risk management in banks are considered in the article. The author presents the author's interpretation of liquidity risk and reveals the essence and tasks of managing it in the bank. Emphasis is placed on the equal importance of a negative impact on the bank's activity, both liquidity shortages and excess. The need to maintain the Bank's optimal level of liquidity through various instruments is emphasized. The modern problems of providing banks with the necessary level of liquidity in the aspect of fulfilling their financial obligations have been studied, the role of supervisory authorities in the process of regulating bank liquidity has been determined. International experience in regulating banking liquidity is reviewed, including the Basel Committee on Banking Supervision's recommendations on bank liquidity. The essence and different meanings of the various Basel Committee on Banking Supervision documents have been studied in relation to ensuring the liquidity of banks. The practice of regulating banking liquidity in Ukraine is reviewed and the actual liquidity of banks is assessed. The course of implementation of new liquidity standards in accordance with the Basel III recommendations is analyzed. The problems that the banks of Ukraine face in the process of providing liquidity at the present stage and compliance with the implementation of new liquidity standards (LCR, NSFR) are identified. The basic provisions of the Basel Committee on Banking Supervision for conducting stress testing of banks are considered. The importance of intensifying the National Bank in conducting stress testing of banks was emphasized. Based on the content of the Basel Committee's international recommendations on liquidity risk assessment, performance standards and their monitoring, their impact on Ukrainian oversight standards has been determined. It is concluded that the current international experience in banking liquidity management, which has a sublimated expression in the Basel Principles on the organization of the process of sound management and supervision of banking liquidity risk in stressful situations, is appropriate and possible to use in modern banking practice of Ukraine.

Key words: bank liquidity, liquidity risk, bank liquidity management, banking liquidity regulation, banking supervision, banks stress testing.

Постановка проблеми. У сучасній глобалізованій економіці ліквідність визначається як базовий критерій забезпечення стійкості комерційного банку, від чого залежать своєчасність та повнота виконання функцій окремими банками та банківською системою загалом. При цьому банки постійно наражаються на ризик ліквідності, тобто ймовірність настання ситуації невідповідності попиту та пропозиції коштів один одному, а також неспроможність банку своєчасно й у повному обсязі виконати свої зобов'язання. Це може спричинити додаткові витрати або недоотримані доходи, а згодом створити збитки, підірвати репутацію банку

й довіру до нього. Отже, дослідження питань управління банківською ліквідністю актуальні з практичної точки зору як для забезпечення стійкості окремих банків, так і для стабільного функціонування банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти сутності банківської ліквідності та управління нею досліджені в працях багатьох відомих економістів, таких як Дж.Ф. Синки, Дж.К. Ван Хорн, Ж. Матук, О. Пернарівський, Л. Примостка, О. Колєсніков, А. Івасенко [1-7]. Створена ними наукова база є основою, що дає змогу проводити розроблення питань забезпечення ліквідності банків та управління нею в різних економічних умовах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте багатоаспектність, складність та недостатня глибина розробленості низки теоретичних питань щодо ризиків ліквідності, методів управління ними у сучасних умовах, а також особливостей забезпечення ліквідності банками України у зв'язку зі впровадженням нових нормативних вимог відповідно до Базель ІІІ зумовлюють необхідність нових досліджень цих питань в межах статті й актуалізують практичне значення їх результатів на сучасному етапі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є вивчення сучасного міжнародного досвіду регулювання банківської ліквідності та оцінювання необхідності й можливості його реалізації в банківській практиці в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо на початку становлення й розвитку сучасної банківської системи України у 90-х роках ХХ століття питання підтримання ліквідності було скоріше внутрішнім завданням банку і не було основним об'єктом державного регулювання, то у сучасних реаліях банківська ліквідність перебуває під пильною увагою й наглядом суб'єктів фінансово-кредитної системи, особливо органів регулювання банківської діяльності, що зумовлене такими аспектами:

– для здійснення діяльності, що пов'язана із залученням та розміщенням фінансових ресурсів ринку, у розпорядженні банків мають бути активи, які можна досить швидко й легко перетворити на гроші (у найбільш ліквідній формі) з мінімальним ризиком збитків;

– ризикована політика банків є однією з головних проблем під час надання кредитів та іншого розміщення ресурсів;

– за нестабільних ситуацій в українській економіці виникає неузгодженість структури активів і зобов'язань банків за критерієм строковості, що загалом відображається на стані банківської ліквідності.

Слід відзначити, що негативний вплив на діяльність банку має як недостатня, так і надлишкова ліквідність. Низький рівень ліквідності банку обмежує його платоспроможність, спричиняє втрату довіри клієнтів, зниження доступу та підвищення вартості зовнішніх джерел фінансування для підтримання ліквідності, отже, фінансові проблеми. Надлишкова ж ліквідність банку свідчить про його неспроможність ефективно розпоряджатися наявними ресурсами. Надлишкова ліквідність банківської системи знижує дієвість інструментів грошово-кредитної політики та її ефективність. Крім того, надлишкова ліквідність створює інфляційний навіс в економіці країни. Інфляція як монетарне явище без відповідного економічного зростання, середньо- й довгострокового розширення пропозиції грошей чинить тиск на ціни щодо їх підвищення. Отже, управління банківською ліквідністю, як наслідок, ризиками ліквідності сьогодні є одним із пріоритетних завдань як комерційних, так і центральних банків. Підтримання оптимального рівня банківської ліквідності є важливою передумовою розвитку та стійкості окремих банків та всієї банківської системи, стабільності національної грошової одиниці та зниження інфляційних процесів у країні.

Досить повно проблема ліквідності окреслена в консультативному листі Базельського комітету з банківського регулювання (Basel Committee for Banking Supervision, BCBS) у квітні 1997 року, де зазначено, що «коли банк має недопустиму ліквідність, він не може отримати достатньо засобів шляхом збільшення пасивів або швидкої конвертації активів за розумною ціною» [8]. Необхідність задоволення зобов'язань банку з настання термінів, а також забезпечення неочікуваних відтоків коштів приватних вкладників і попиту на кредити диктує відповідність мобілізованих пасивів та вкладень за термінами. Лише тоді може йтися про нормальну роботу банку та його стійкість.

Отже, менеджменту банку слід враховувати, що задля підтримання фінансової стійкості необхідно мати запас ліквідності як для виконання непередбачуваних зобов'язань, поява яких може бути викликана змінами у стані грошового ринку, фінансового стану клієнта або контрагента, так і для задоволення різних непередбачуваних потреб, зокрема укладання кредитних та інвестиційних угод, виконання неочікуваних відтоків вкладів. Отже, створення необхідного запасу ліквідності під час збереження рентабельності банківських операцій є постійно актуальною задачею для банківського менеджменту, розв'язання якої суттєво ускладняється існуванням різних умов діяльності банку, точно врахувати які не завжди можливо. У зв'язку з цим постійним супутником банківської ліквідності є ризик ліквідності, що фактично виражає ймовірність виникнення в майбутньому такого стану, коли банк може понести втрати через незбалансованість попиту на ліквідні засоби платежу та їх наявність у певний момент часу.

Хоча існує декілька підходів до трактування ризику ліквідності, які базуються на ймовірності виникнення в майбутньому потреби у банку або неможливості швидко реалізувати власні активи, або продажу їх за значно зниженою

ціною, або придбання за завищеною ліквідних чужих (міжбанківські кредити), загалом під цим поняттям розуміють ймовірність понесення банком додаткових витрат для подолання нестачі ліквідності та виконання своїх зобов'язань.

Проте розгляд цього виду ризику лише з точки зору нестачі ліквідності є однобічним, тому що банк може мати як нестачу ліквідних засобів, так і їх надлишок. Обидві ситуації мають для банку окремі загрози. Ризик недостатньої ліквідності – це ризик того, що банк не зможе своєчасно виконувати свої зобов'язання, для чого потрібно буде на невигідних умовах або продавати окремі власні активи, що має втрати, або набувати чужих активів, що має додаткові витрати. Ризик надмірної ліквідності – це ризик втрати доходів банку через надлишок ліквідних (низько дохідних) активів, невиправданого фінансування низько дохідних активів за рахунок платних для банку ресурсів.

Як збитковий продаж активів, так і надмірне розміщення ресурсів у ліквідні, але мало дохідні активи ведуть до одного й того ж результату, а саме скорочення прибутку банку, різниця стосується лише механізму подібного скорочення. І недостатня ліквідність, і проблема надлишкової ліквідності, яка міститься в недотриманих доходах, є однаково значимими для банку. Отже, в найбільш повному розумінні сутність управління банківською ліквідністю має зводитися до того, щоби за допомогою спеціальних інструментів максимально збалансувати попит на ліквідні засоби та їх фактичну наявність у банку в певний момент часу.

Загалом управління ризиком банківської ліквідності тісно пов'язане із загальною стратегією банку, а також моделлю поведінки на ринку, яку вибирає він сам. Отже, й рівень допустимого (оптимального) ризику ліквідності, й тип позиції ліквідності у кожного конкретного банку різняться. Різняться також методи й інструменти, що використовує банк для досягнення поставлений цілей.

Проте, незважаючи на однакову важливість для банку як нестачі, так і надлишку ліквідності, в контексті макропруденційного регулювання частіше актуалізується питання нестачі ліквідності, наслідки якої мають миттєвий прямолінійний вплив на можливості банку щодо виконання своїх зобов'язань перед клієнтами, отже, забезпечення фінансової стійкості та здійснення відповідного впливу на фінансово-банківську сферу й економіку загалом. Отже, банківські регуляторні органи у своїй наглядовій діяльності основну увагу приділяють саме дотриманню банками мінімальних нормативів ліквідності, тобто мінімізації ризику її нестачі, хоча в наборі інструментів грошово-кредитного регулювання кожного центрального банку наявні інструменти, що допомагають вирішувати також проблеми надлишкової ліквідності (облігації, депозитні сертифікати тощо). Іншою річчю є доцільність, умови й масштаби їх застосування.

Базельський комітет з нагляду за банківською діяльністю (Basel Committee for Banking Supervision, BCBS) під ризиком банківської ліквідності розуміє «неспроможність фінансувати підвищення активів або регулювати скорочення зобов'язань» [8]. Отже, наголос також робиться на проблемі нестачі ліквідності.

У зв'язку з цим більшість публікацій та спрямованість дій регуляторних органів націлені на оптимізацію ризиків банківської ліквідності щодо недопущення її нестачі [9], тому досвід регулювання банківської ліквідності перш за все розкриває практичні аспекти забезпечення своєчасного й повного виконання банками своїх зобов'язань за платежами та іншими вимогами клієнтів.

Яскравим прикладом такого регулювання є діяльність Базельського комітету з банківського нагляду (далі – Базельський комітет), рекомендації якого впроваджують у своє банківське законодавство й наглядову практику багато розвинених країн, зокрема Україна.

Базельським комітетом під час взаємодії з центральними банками та органами країн Базельської угоди у вересні 1997 року для комерційних банків був створений документ, що має назву «Основні принципи ефективного банківського нагляду» [8], який включає 25 принципів. У документ входять такі теми:

– передумови ефективного банківського нагляду (принцип 1);
– ліцензування і структура (принципи з 2 по 5);
– обов'язкові нормативи (принципи з 6 по 15);
– регулюючі норми (принцип з 16 по 20);
– інформаційні вимоги (принцип 21);
– офіційні повноваження нагляду (принцип 22);
– міжнародні банківські операції (принципи з 23 по 25).

У лютому 2000 року Базельським комітетом було випущено документ «Надійна практика управління ліквідністю банків» [9], у якому відображаються заходи, вжиття яких відбувається задля посилення процедур управління ризиками в банках. У зв'язку з подіями того часу Базельський комітет вважав доцільним оцінити управління ліквідністю в банках. У цьому документі акцент робився на великі банки, було закладено 14 принципів з такими аспектами:

– створення структури управління ліквідністю;
– вимірювання й моніторинг потреб у чистому фінансуванні;
– управління доступом до ринків;
– планування на випадок непередбачуваних ситуацій;
– управління ліквідністю в іноземній валюті;
– внутрішній контроль за управлінням ризиком ліквідності;
– роль публічного розкриття інформації в покращенні стану ліквідності;
– роль наглядових органів.

У жовтні 2006 року в Мексиці на міжнародній конференції Базельським комітетом було опубліковано уточнену версію документа «Основоположні принципи ефективного банківського нагляду» за мінімальними стандартами банківського контролю й методології дотримання його принципів 1999 року (далі – принципи і методологія відповідно). Наприкінці 2004 року Базельський комітет обновив принципові підходи й методологію головного стандарту банківського нагляду [9]. Це зумовлене проведенням на засіданнях Базельського комітету та його робочих груп обговорень, у ході яких було виявлено різні точки зору на питання про необхідність перегляду стандарту.

Щодо ризику ліквідності, то у версії 1997 року як окремий він не виділявся взагалі, а був представлений у складі інших ризиків (принцип 13). Відповідно до змін 2006 року та принципу 14 було розглянуто ризик ліквідності. Порівняно з версією 1997 року формулювання цього принципу мало три основних відмінності. По-перше, всім комерційним банкам передбачалось мати документ «Політика управління ліквідністю кредитних установ», що враховує ризики банку. По-друге, процеси й політика управління ризиками мали визначатися на щоденній основі. По-третє, зазначалось, що орган банківського нагляду вимагає від комерційних банків мати план вирішення проблем з ліквідністю на випадок форс-мажорних ситуацій. Ці критерії (стандарти якості, далі – СЯ) включали таке [10]:

1) зазначалось, що органи управління ризиком ліквідності для кредитних установ повинні вести облік за позабалансовими зобов'язаннями;

2) зазначалось, що відповідні політики й процеси повинні узгоджуватися з контролюючим органом кредитної установи (радою директорів);

3) присвячувалось органам виконавчого управління кредитної установи, тобто вищим керівним органам мають бути визначені політики й процеси для контроля й обмеження ризику банківської ліквідності;

4) включалось доповнення стосовно змісту політик і процедур відповідно до концепції ризик-орієнтованого нагляду;

5) містилась інформація про ризик банківської ліквідності в іноземній валюті; до того ж йшлося про необхідність у відповідних випадках вимагати від банка комплексного аналізу управління ризиком банківської ліквідності в розрізі кожної валюти і перегляду обмежень на величину розривів у грошових коштах в іноземній валюті у сукупності й окремо;

6) присвячувалось вирішенню питань, що включають проблеми з ліквідністю на випадок форс-мажорних ситуацій.

Крім того, у лютому 2008 року Базельським комітетом був виданий документ «Управління ризиком ліквідності і задачі в процесі нагляду», що дав змогу на перший план висунути такі проблеми, як фінансування ринку капіталу, ризик-менеджмент ліквідності, сек'юритизація, національні режими ліквідності. На початку світової фінансової кризи Базельський комітет видав «Принципи належного управління і нагляду ризику ліквідності» (схвалено 24-25 вересня на міжнародній конференції у Бельгії), що стало підсумковим доопрацюванням раніше виданого документа з урахуванням так званих уроків світової кризи.

Отже, з'явилося продовження двох інших основоположних документів Базельського комітету, таких як «Належна практика управління ліквідністю в банках» (2000 рік) [9] та «Управління ризиком ліквідності і задачі в процесі нагляду» (лютий 2008 року) [10]. Для покращення управління ризиком банківської ліквідності раніше виданий документ було доопрацьовано за такими основними напрямами:

– виявлення банком необхідного рівня ризику банківської ліквідності з огляду на власну стратегію та місце в банківській діяльності;

– підтримання банком належного рівня банківської ліквідності з огляду на «подушку» ліквідних активів;

– розділення витрат і ризиків, а також підтримання належного рівня ризику ліквідності за значимими напрямами ділової активності;

– оцінювання й виявлення повного переліку ризиків ліквідності, зокрема ризиків за зобов'язаннями, що мають умовний характер;

– створення й використання «важких» (з урахуванням максимально негативних умов) стрес-сценаріїв;

– розроблення результативних планів фінансування на випадок непередбачуваних ситуацій;

– управління денною ліквідністю та активами, що використовуються як забезпечення, включаючи інформацію за денними та кредитами овернайт;

– публічність відомостей щодо аналізу управління ризиком ліквідності.

Для відповідного управління й банківського нагляду за ризиком ліквідності використовувалися 17 принципів за такими напрямами (додаток В):

– принцип управління ризиком ліквідності й нагляду за ним (принцип 1);

– керівництво процесом управління ризиком ліквідності (принципи з 2 по 4);

– оцінювання ризику ліквідності й управління ним (принципи з 5 по 12);

– публічне розкриття інформації (принцип 13);

– роль органів банківського нагляду (принципи с 14 по 17) [10].

Отже, вказані вище принципи враховувалися під час доопрацювання первинного проекту Стандарту.

Проте результати світової фінансової кризи привели до необхідності переходу на новий етап регулювання ліквідності, а саме розроблення нових вимог до ліквідності банків. У зв'язку з цим у кінці 2010 року Базельським комітетом по банківському нагляду було опубліковано

«Базель ІІІ: Міжнародні підходи до оцінки, стандартів і моніторингу ризику ліквідності» [11], що відображає:

– інформацію про два нових міжнародних стандарти ліквідності;

– інструменти, що застосовуються підрозділами банківського регулювання та нагляду [12].

Міжнародні стандарти ліквідності можна розглядати як міжнародні рекомендації до управління ризиком ліквідності в банках. Перший розділ документа «Базель ІІІ» надає короткий опис стандарту регулювання ризику банківської ліквідності.

Другий розділ описує два нових міжнародних показники, що враховують кращу світову практику, а саме показник короткострокової ліквідності (далі – LCR) і показник чистого стабільного фінансування (далі – NSFR) [12]. При цьому вважається, що ці нормативи ліквідності мають бути зовнішніми індикаторами стійкості кредитних установ в разі виникнення кризових ситуацій з банківською ліквідністю. Через недостатнє дотримання принципів регулювання банківської ліквідності для оцінювання банківської стабільності «Базель ІІІ» розробив нові міжнародні показники для різних взаємодоповнюючих цілей нагляду.

Перша мета полягає у забезпеченні надійного рівня банківської ліквідності в короткостроковому періоді шляхом створення запасу високоліквідних ресурсів у стресових ситуаціях протягом 30 календарних днів. Друга мета полягає у забезпеченні фінансової стійкості банків у довгостроковому періоді шляхом формування на регулярній основі додаткових стимулів для залучення фінансування з більш достовірних джерел.

Третій розділ присвячений розгляду інструментів (невідповідність термінів погашення за контрактом, концентрація фінансування, доступні незакладені активи), що застосовуються підрозділами банківського регулювання й нагляду під час контролю за станом ризику ліквідності в певних кредитних установах.

Четвертий розділ стосується питань застосування стандартів та інструментів моніторингу за станом ліквідності.

У січні 2013 року Базельський комітет по банківському нагляду випустив документ «Базель ІІІ: Показник короткострокової ліквідності і інструменти моніторингу ризику ліквідності», що відображає методику розрахунку короткострокової ліквідності, що містить можливості виконання банком своїх зобов'язань у нестабільних умовах протягом 30 календарних днів [12].

У жовтні 2014 року Базельським комітетом було розроблено документ «Базель ІІІ: Показник чистого стабільного фінансування» [12], присвячений порядку розрахунку показника чистого стабільного фінансування. При цьому значення показника має бути вище 100%.

В українській практиці методи управління ризиком ліквідності банку розглядаються з таких двох позицій:

– коефіцієнтний підхід, що відображає розрахунок та аналіз фактичних значень нормативів, миттєвої, поточної (у період до 30 днів) і короткострокової (до 1 року) ліквідності;

– підхід на основі аналізу потоків грошових коштів, що враховує аналіз ліквідності (платіжний календар), короткостроковий аналіз ліквідності (зведену таблицю на основі даних розривів за строками погашення активів та зобов'язань).

Коефіцієнтний підхід використовується Національним банком України для нагляду за процесом організації та процедурою управління ризиком ліквідності в банках України та регулюється відповідними нормативними актами НБУ [13; 14].

Відповідно до вимог Законів України «Про Національний банк України» та «Про банки і банківську діяльність», а також задля забезпечення стабільної діяльності банків і своєчасного виконання ними зобов'язань перед їх вкладниками НБУ встановив порядок визначення економічних нормативів, що є обов'язковими до виконання всіма банками України незалежно від форм власності. Нормативи визначено в документі НБУ «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України» [14]. До грудня 2018 року було передбачено виконання банками таких нормативів ліквідності, як миттєва ліквідність (Н4), поточна ліквідність (Н5), короткострокова ліквідність (Н6). Їх характеристику представлено в табл. 1.

Усі нормативи ліквідності розраховуються щоденно, а контроль здійснюється НБУ за формулою середньоарифметичної величини за місяць.

Слід відзначити, що, незважаючи на потрясіння, що були викликані різними політичними та економічними подіями в Україні, включаючи банківську кризу 2014 року, більшості банкам в останні 5 років вдавалося дотримуватися встановлених нормативів ліквідності. Інформацію представлено в табл. 2.

Таблиця 1

Нормативи ліквідності НБУ

Назва нормативу	Метод розрахунку	Значення
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	Визначається як співвідношення високоліквідних активів та поточних зобов'язань банку.	≥20%
Норматив поточної ліквідності (Н5)	Визначається як співвідношення активів з кінцевим строком погашення до 31 дня та зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня.	≥40%
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	Визначається як співвідношення ліквідних активів та зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року.	≥60%

Джерело: розроблено автором на основі [14]

Таблиця 2

Значення нормативів ліквідності по системі банків України за 2014-2019 роки

Норматив ліквідності		2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20), %	56,99	57,13	78,73	60,79	55,55	68,66
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40), %	80,86	79,91	79,98	102,14	108,08	99,12
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60), %	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37	93,52

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Згідно з офіційними даними банки України володіли весь час значним запасом ліквідності, адже норматив миттєвої ліквідності (Н4) перевиконувався у періоді в середньому на 42,98%; норматив поточної ліквідності (Н5) – на 51,68%; норматив короткострокової ліквідності (Н6) – на 32,02%. Проте протягом цього ж часу кількість банків Україні зменшилась зі 180 до 77 одиниць [15], тобто майже половина установ втратила платоспроможність, визнана банкрутами й призначена до ліквідації. Наведена інформація свідчить про те, що наявні нормативи ліквідності навряд чи можна вважати ефективними в аспекті управління ризиком ліквідності банку та регулювання банківської ліквідності.

Масове банкрутство банків в Україні протягом 2014-2016 років за умов дотримання багатьма з них нормативів ліквідності засвідчило недосконаліть наявної практики її оцінювання для своєчасного прийняття управлінських рішень щодо забезпечення платоспроможності банків.

Визнаючи важливість правильного оцінювання ризику ліквідності, НБУ у 2018 році запровадив нові нормативи ліквідності відповідно до вимог Базель ІІІ (табл. 3).

Коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) був запроваджений 1 грудня 2018 року, а з 1 грудня 2019 року Національний банк планує впровадження коефіцієнта стабільного фінансування (NSFR).

Показник чистого стабільного фінансування (NSFR) вводиться для забезпечення середньо- й довгострокового фінансування активів та діяльності банку на період більше одного року, тобто характеризує довгострокову ліквідність.

Під стабільним фінансуванням розуміється сукупність інструментів капіталу та зобов'язань, які є надійними джерелами коштів в умовах тривалого стресу, а до його складу включаються пасиви з різною вагою залежно від їх стабільності та терміну погашення: від елементів капіталу, розрахованого за Базель ІІІ (100%) до інших пасивів (0%). Аналогічний підхід застосовується до розрахунку напрямів фінансування, до складу яких включаються зобов'язання за кредитами й ліквідністю, відображені на позабалансових рахунках (з вагою 5%) [16].

Вже введений норматив LCR (коефіцієнт покриття) – це співвідношення високоякісних ліквідних активів банку та суми, необхідної для покриття очікуваного відтоку коштів з банку протягом 30 днів [17]. Він відображає рівень стійкості банку до короткострокових шоків ліквідності, що є характерним для кризових періодів явищем, коли відбувається значний відтік коштів клієнтів.

Загальна формула розрахунку має такий вигляд [18]:

$$LCR = \frac{Високоліквідні\ активи\ (ВЛА)}{Відтоки - менше\ з\ двох\ значень:\ надходження\ або\ 75\%\ відтоків} \quad (1)$$

З огляду на особливості розрахунку цього показника банки за умови збалансованості активів та пасивів за строками завжди мають виконувати цей норматив. Однак з огляду на реалії банківської системи України цього нині не може досягти жоден банк, який веде активну кредитну діяльність. Отже, впровадження й повноцінне використання нових нормативів в процесі управління ризиком ліквідності банку вимагають від українських банків пошуку нових інноваційних підходів до управління банківською ліквідністю.

Слід відзначити, що з банківською ліквідністю пов'язано багато питань, які не можуть бути вирішені лише завдяки встановленню економічних нормативів ліквідності. Додержання нормативів є необхідною, але недостатньою умовою ефективного процесу управління ліквідністю. Велике значення під час пошуку оптимальних варіантів структури активів та пасивів банку, а також їх співвідношення мають

Таблиця 3

Нормативи банківської ліквідності відповідно до вимог Базель ІІІ

Показник ліквідності	Призначення	Метод розрахунку	Нормативне значення
LCR	Дає змогу оцінити, чи має банк можливість продовжувати свою діяльність протягом найближчих 30 днів.	Відношення ліквідних активів до чистого грошового відтоку.	≥100%
NSFR	Дає змогу оцінити ліквідність банку з тимчасовим горизонтом в 1 рік.	Відношення наявних стабільних джерел фінансування до необхідного обсягу стабільного фінансування	≥100%

Джерело: розроблено автором на основі [12]

методи управління ліквідністю, оцінювання потреби в ліквідних коштах та доступності джерел їх поповнення для кожного банку. Отже, вибір найприйнятніших підходів до управління ліквідністю та оптимізацією ризику ліквідності залишається прерогативою керівництва кожного окремого банку й залежить від цілої низки внутрішніх та зовнішніх чинників.

Окрім нормативів ліквідності, важливу роль в управління ризиком ліквідності відіграє стрес-тестування. До настання світової фінансової кризи багато банків не надавали особливого значення поняттю «стрес-тестування», розглядаючи його як функцію управління ризиками. У травні 2009 року Базельським комітетом було оприлюднено документ «Принципи ефективної практики стрес-тестування і нагляду», що містить основоположні підходи до проведення комплексного стрес-тестування, що враховують основні ризики кредитної установи [9].

1) Стрес-тестування має виступати частиною системи управління банківськими ризиками, що включає стратегічні рішення правління й вищого керівництва.

2) Стрес-тестування має бути використане для виявлення й контролю сукупності різних банківських ризиків.

3) Під час проведення стрес-тестування мають бути виявлені різні точки зору фахівців банку, повинні застосовуватися різні методи й підходи.

4) Банк має враховувати негативні події на ринках активів та кредитних ресурсів, вплив скорочення ліквідності ринку на оцінювання вартості відкритих позицій.

5) Банк повинен систематично перевіряти ефективність вжитих заходів зі зниження своєї вразливості до різних банківських ризиків.

6) Банком має бути розроблена програма стрес-тестування, яка б дала змогу здійснювати контроль за ризиками, покращувати управління банківською ліквідністю, зовнішній та внутрішній обмін інформацією.

7) Банк повинен мати у своєму розпорядженні документи з політики й процедур стрес-тестування, а також певні технології, які б забезпечували реалізацію різних, зокрема варіативних, стрес-тестів.

8) Банк повинен мати можливість детально розглядати стрес-тести за напрямами своєї діяльності, приводячи їх до загальної картини.

9) До програми стрес-тестування банку мають бути включені різні сценарії (зокрема, перспективні), націлені на врахування системних (прихованих ризиків) і зворотних (загроза виживання комерційного банку) ефектів.

10) Програма стрес-тестування для сек'юритизованих активів має охоплювати стабільні активи, їх вразливість від системних ринкових чинників, специфічні контрактні умови й характеристики траншів; включати ризики, пов'язані з можливим обмеженням доступу до ринку сек'юритизації.

11) Банк повинен використовувати стрес-тестування для аналізування контрагентів, включаючи установи з високим рівнем ризиків, під час визначення залежності від специфічних інструментів, а також оцінювати наслідки можливого зменшення ризиків.

12) Банки повинні мати чіткий план дій з відновлення ліквідності на випадок непередбачуваних ситуацій.

Розглянуті принципові підходи до стрес-тестування гармонійно доповнюють міжнародні рекомендації з управління ризиком ліквідності кредитних установ.

Виходячи зі змісту міжнародних рекомендацій Базельського комітету з оцінювання ризику ліквідності, стандартів діяльності та їх моніторингу можна визначити їх вплив (ступень реалізації) на українські стандарти нагляду.

1) Оскільки НБУ у 2017 році став учасником Базельської консультативної групи (Basel Consultative Group, BCG) [19], створеної задля залучення фахівців з нагляду країн, які не є його членам, до обговорення нових пропозицій Комітету, а тепер бере активну участь у його роботі, очевидною та логічною є активізація його діяльності щодо більшого використання нових стандартів нагляду в Україні.

2) У новому для України показнику оцінювання ліквідності фінансового інституту застосовується так званий метод потоку, який дає змогу оцінювати ліквідність на основі прогнозованих потоків грошових ресурсів (запланованих на майбутнє показників). Цей підхід базується на використанні даних внутрішніх банківських систем планування руху коштів по рахунках, що підкреслює необхідність перебудови підходів до банківського регулювання й переходу від формалізованих спрощених нормативних показників оцінювання центральним банком внутрішніх систем управління ліквідністю. НБУ має верифікувати внутрішні банківські системи прогнозування ліквідності й розпочати повністю застосовувати оцінки вказаних систем для власних стандартів регулювання. Це вимагатиме більш уважної, детальної та якісної роботи регулятора, а також ухід від формалізованих показників ліквідності, ефективність яких підлягає сумніву.

3) Після аналізу пропозицій «Базель ІІІ» НБУ має активніше застосовувати нові принципи нормативного регулювання банківської ліквідності, що спираються на детальне прогнозування грошових потоків з урахуванням стресових сценаріїв. Це допоможе краще підготувати банківську систему до можливих нових викликів.

4) Основною метою застосування в українській банківській практиці нових стандартів ліквідності «Базель ІІІ» є приведення банківського регулювання й нагляду в Україні до міжнародних стандартів, зокрема підвищення стійкості кредитних установ у нестабільних умовах, що дасть змогу банкам збільшити кредитні рейтинги й вважатися повноправними учасниками міжнародних фінансових відносин.

Висновки. Управління банківською ліквідністю, отже, ризиками ліквідності є одним із пріоритетних завдань як комерційних так і центральних банків. Це пов'язане з тим негативним впливом, який здійснює як недостатня, так і надлишкова ліквідність як на рівні окремого банку, так і на рівні всієї банківської системи, тому підтримання оптимального рівня вільної банківської ліквідності є важливою передумовою розвитку, стійкості окремих банків та всієї банківської системи, стабільності національної грошової одиниці та зниження інфляційних процесів у країні. Сучасний міжнародний досвід управління банківською ліквідністю, що має сублімований вираз у Базельських принципових підходах до організації процесу належного управління й нагляду за ризиком банківської ліквідності у стресових ситуаціях, є доцільним і можливим до використання в сучасній українській практиці. Міжнародні рекомендації з управління ризиком банківської ліквідності також дають змогу краще зорієнтувати банки на виявлення елементів управління, націлених на подолання нестачі ліквідності у стресових ситуаціях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Синки Дж.Ф. Управление финансами в комерческих банках. Москва : Catallaxy, 1994. 937 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. Москва : Финансы и статистика, 1996. 743 с.
3. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. Т. 1. Кн. 1. Москва : Финстатинформ, 1994. 496 с.
4. Пернарівський О. Ризик та ліквідність комерційного банку. *Вісник НБУ*. 2011. № 4. С. 22-28.
5. Примостка Л. Фінансовий менеджмент у банку : підручник. 3-тє вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2012. 338 с.
6. Іващук О. Концептуальні підходи до ліквідності банку як об'єкту фінансового управління. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 2 (27). С. 163-169.
7. Євенко Т. Управління ліквідністю банківських установ. *Економічний часопис – XXI*. 2013. № 1-2. С. 27-30.
8. Basel Committee on Banking Regulation (1997) Basic principles of effective banking supervision. URL: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_13738.html (дата звернення: 4.10.2019).
9. Шпачук В. Базель III: Етапи впровадження та методика оцінки. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. № 5. URL: file:///C:/Users/hp/Downloads/Duur_2012_5_16.pdf (дата звернення: 4.10.2019).
10. Документ Базельського Комітету з питань банківського нагляду «Ризик ліквідності: управління та завдання нагляду» (Liquidity Risk: Management and Supervisory Challenges), BCBS, February 2008. URL: https://www.bis.org/press/p080221.htm (дата звернення: 4.10.2019).
11. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system. – Bank for International Settlements, December 2010 (rev. June 2011). URL: http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf (дата звернення: 4.10.2019).
12. Задерей Н. Стандарти управління ліквідністю банків. *Національний банк України*. 2018. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69900831 (дата звернення: 4.10.2019).
13. Методичні вказівки Національного банку України з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : Постанова Правління Національного банку України від 15 березня 2004 року № 104 / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986 (дата звернення: 4.10.2019).
14. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 28 серпня 2001 року №368/НаціональнийбанкУкраїни.URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01 (дата звернення: 4.10.2019).
15. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593____(дата звернення: 4.10.2019).
16. Хоружий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 4. С. 60-65.
17. Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) : Постанова Правління Національного банку України від 15 лютого 2018 року № 13. URL: https://bank.gov.ua/document/download?docId=64546644 (дата звернення: 4.10.2019).
18. Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) : Рішення Правління Національного банку України від 15 лютого 2018 року № 101-рш. URL: https://bank.gov.ua/document/download?docId=64531891 (дата звернення: 4.10.2019).
19. Нацбанк долучився до Базельської групи. URL: https://www.rbc.ua/ukr/news/natsbank-prisoedinilsya-bazelskoy-gruppe-1499761688.html (дата звернення: 4.10.2019).

REFERENCES:

1. Sinki J. (1994). Upravleniye fnansami v komercheskom banke [Financial management in commercial banks]. Moscow : Catallaxy (in Russian).
2. Matuk J. (1994) Finansovyye sistemy Frantsyi I drugih stran [Fianancial systems of France and other countrie]. Moscow : Finstatinform (in Russian).
3. Van Horn G.K. (1996) Osnovy upravleniya finansami [Fundamentals of Financial Management]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).
4. Pernarivskyi O. (2011) Ryzyk ta likvidnist komertsyinogo banku [Risk and liquidity of a commercial bank]. *Visnyk NBU*, vol. 4. pp. 22-28.
5. Prymostka L. (2012) Finansovyi menedzhment u banku [Financial management at the bank]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
6. Ivashchuk O. (2010) Konceptualni pidhody do likvidnosti yak obyektu finansovogo upravlinnya [Conceptual approaches to bank liquidity as an object of financial management]. *Galytskyi ekonomichnyi visnyk*, vol. 2 (27). pp.163-169.
7. Evenko T. (2013) Upravlinnya likvidnistyu bankivs'kykh ustanov [Managing the liquidity of banking institutions]. *Economic Journal – XXI*, vol. 1-2, pp. 27-30.
8. Basel Committee on Banking Regulation (1997). Basic principles of effective banking supervision. Available at: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_13738.html (accessed: 4.10.2019).
9. Shachuk V. (2012) Basel III: Etapy vprovadjennia ta metodyka otcinky [Implementation steps and evaluation methodology]. *Dergavne upravlinnia: udoskonaltnnia ta rozvytok* [Public administration of improvement and development], vol. 5. Available at: file:///C:/Users/hp/Downloads/Duur_2012_5_16.pdf (accessed: 4.10.2019).
10. Basel Committee on Banking Supervision. Liquidity Risk: Management and Supervisory Challenges, BCBS, February 2008. Available at: https://www.bis.org/press/p080221.htm (accessed: 4.10.2019).

11. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system. Bank for International Settlements, December 2010. Available at: www.bis.org/publ/bcbs189.pdf (accessed: 4.10.2019).
12. Zaderey N. (2018) Standarty upravlinnia likvidnistu bankiv. [Banks' liquidity management standards.]. *Natcionalnyi bank Ukrainy*. Available at: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69900831 (accessed: 4.10.2019).
13. National Bank of Ukraine. Postanova Pravlinnia NBU № 104 Metodychni vkazivky NBU z inspektuvannia ryzykiv bankiv "Systema otsinky ryzykiv" [Guidelines of the National Bank of Ukraine on Banking Inspection "Risk Assessment System"]. 15/03/2004. Available at: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986 (accessed: 4.10.2019).
14. National Bank of Ukraine. Postanova Pravlinnia NBU № 368 Instrukciya pro poriadok reguluvannia diyalnosti bankiv v Ukraini. [Instruction on the procedure for regulating the activity of banks in Ukraine]. 28/08/2001. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01 (accessed: 4.10.2019).
15. National Bank of Ukraine. Nagliadova statystyka [Observational statistics]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed: 4.10.2019).
16. Horuzhy D. (2015) Cuchasni tendentsiyi vprovadzhennya polozhen' Bazelya III [Current trends in the implementation of Basel III provisions]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, vol. 4, pp. 60-65.
17. National Bank of Ukraine. Postanova Pravlinnia NBU № 13 Pro zaprovadjennia koefitcienta pokryttia likvidnosti LCR [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine № 13 On the introduction of liquidity coverage ratio (LCR]. 15/02/2018. Available at: https://bank.gov.ua/document/download?docId=64546644 (accessed: 4.10.2019).
18. National Bank of Ukraine. Rishennia Pravlinnia NBU № 101 Pro shvalennia metodyky rozrahunku koefitcienta pokryttia likvidnosti (LCR). [Decision of the Board of the National Bank of Ukraine No. 101 On Approval of the Method of Calculating the Liquidity Coverage Ratio (LCR)]. 15/02/2018. Available at: https://bank.gov.ua/document/download?docId=64531891 (accessed: 4.10.2019).
19. RBK-Ukraina. Natsionalnyi Bank doluchyvsia do Bazelskoi grupy. [The National Bank joined the Basel Group]. *RBK-Ukraina* [RBK-Ukraine]. Available at: https://www.rbc.ua/ukr/news/natsbank-prisoedinilsya-bazelskoy-gruppe-1499761688.html (accessed: 4.10.2019).

УДК 336.717
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-50

Лисьонкова Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління
державними та корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Єрмоленко О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління
державними та корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Гармай І.Ю.
магістрант
Українського державного університету залізничного транспорту

Lysonkova Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Public and Corporate Finance Management,
Ukrainian State University of Railway Transport

Yermolenko Oleksii
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Public and Corporate Finance Management,
Ukrainian State University of Railway Transport

Harmai Iryna
Master's Degree
Ukrainian State University of Railway Transport

СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

SUMMARY AND ASSESSMENT OF THE BANK'S LIQUIDITY

АНОТАЦІЯ

Сучасні тенденції розвитку банківських систем у світі характеризуються істотними змінами в умовах діяльності банків. Від стану банківської системи та методів її функціонування значною мірою залежить розвиток національної економіки. В сучасних складних умовах в Україні проявляється проблема ліквідності комерційних банків. Аналіз ліквідності банку є процесом дослідження чинників, які впливають на рівень ліквідності банку в динаміці. Це відбувається для виявлення відхилень від планових або нормативних значень та безпосереднього визначення впливу отриманих відхилень на діяльність банку загалом. У статті розглянуто сутність та методи оцінювання ліквідності банківської системи. Розглянуто основні внутрішні та зовнішні чинники, які значною мірою впливають на стан ліквідності банків. Розглянуто нововведення в розрахунку показників діяльності банків України.

Ключові слова: банк, ліквідність, аналіз показників ліквідності банку, внутрішні та зовнішні фактори, функції банку.

АННОТАЦИЯ

Современные тенденции развития банковских систем в мире характеризуются существенными изменениями в условиях деятельности банков. От состояния банковской системы и методов ее функционирования в значительной степени зависит развитие национальной экономики. В современных сложных условиях в Украине проявляется проблема ликвидности коммерческих банков. Анализ ликвидности банка является процессом исследования факторов, влияющих на уровень ликвидности банка в динамике. Это происходит для выявления отклонений от плановых или нормативных значений и непосредственного определения влияния полученных отклонений на деятельность банка в целом. В статье рассмотрены сущность и методы оценивания ликвидности банковской системы. Рассмотрены основные внутренние и внешние факторы, которые в значительной степени влияют на состояние ликвидности банков. Рассмотрены нововведения в расчете показателей деятельности банков Украины.

Ключевые слова: банк, ликвидность, анализ показателей ликвидности банка, внутренние и внешние факторы, функции банка.

ANNOTATION

Modern trends in the development of banking systems in the world are characterized by significant changes in the conditions of banks. The development of the national economy largely depends on the state of the banking system and the methods of its functioning. Currently, in the current difficult conditions in Ukraine, there is a problem with the liquidity of commercial banks. This is due to the following factors: interbank competition; lack of banking resources; unstable economic situation in the country; a difficult geopolitical situation in the country. It is these factors that determine the keen attention of banks to manage their liquidity. The classical definition of bank liquidity describes this indicator as to the basis for the effective performance by an individual bank of its functions, has an impact on the entire banking system as a whole, and this leads to financial stability, reliability and competitiveness of both an individual bank and the entire banking system. The liquidity of banking operations depends on many factors that can be divided into two groups, namely internal and external. At the same time, internal factors are those factors that the bank can adjust in the course of its activities. Thus, it can be noted that the analysis of the bank's liquidity is a process of studying the factors affecting the level of bank liquidity in dynamics. This happens to identify deviations from the planned or normative values, and to directly determine the

effect of the obtained deviations on the bank. Firstly, the analysis of bank liquidity is the main component of the liquidity management mechanism, and successful and reasonable results create the basis for making correct management decisions by bank management. Secondly, bank liquidity analysis is an important component of bank analysis. And this component allows you to combine financial conclusions with other elements of the analysis, in turn, makes it possible to conclude the current and future financial stability of the bank. Conclude the risks of the bank, which is the basis for planning an effective bank policy to attract and allocate financial resources. The article deals with the essence and methods of assessing the liquidity of the banking system. The main internal and external factors, which greatly influence the liquidity of banks, are considered. The innovations in the calculation of indicators of activity of banks of Ukraine are considered.

Key words: bank, liquidity, analysis of bank liquidity indicators, internal and external factors, bank functions.

Постановка проблеми. Від стану банківської системи та методів її функціонування значною мірою залежить розвиток національної економіки. Нині в сучасних складних умовах в Україні проявляється проблема ліквідності комерційних банків. Це пов'язане з низкою факторів, основними з яких є міжбанківська конкуренція, дефіцит банківських ресурсів, нестійкий економічний стан у країні, складна геополітична ситуація в країні. Всі вищезазначені фактори визначають увагу банків до управління ліквідністю. Класичне визначення ліквідності банку описує цей показник як основу ефективного виконання окремим банком своїх функцій, що має вплив на всю банківськоюу систему загалом, що зумовлює фінансову стійкість, надійність та конкурентоспроможність як окремого банку, так і банківської системи загалом. У своїй безпосередній діяльності будь-який комерційний банк використовує показники ліквідності банку двояко. З одного боку, він є лише показником вираження фінансового стану банку, а з іншого боку, він є своєрідним важелем для утримання співвідношення величини забезпечення зобов'язань та максимально можливого прибутку. При цьому раціональне управління ліквідністю є гарантією ефективності та прибутковості банку як в сучасних умовах, так і в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ліквідності банківської системи присвячено багато наукових робіт як українських, так й іноземних науковців. Щодо вітчизняних, то особливої уваги заслуговують такі науковці, як О.В. Васюренко, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, В.В. Зінченко, О.М. Ковальова, А.М. Мороз, М.С. Сорокіна, С.В. Науменкова, Л.О. Примостка, В.С. Стельмах, Н.Г. Слав'янська, Р.У. Тиркало.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій, проблеми ліквідності банків залишаються актуальними, потребуючи подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є розгляд сучасних методів оцінювання ліквідності банків в Україні з визначенням факторів впливу на ці показники в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції розвитку банківських систем світу характеризуються істотними змінами в умовах їх діяльності. Ці умови обґрунтовані необхідністю використання адекватних систем прогнозування банківських ризиків та управління ними. При цьому слід зазначити, що основною функцією банків є швидкість трансформації грошей. Це пов'язане з тим, що банкам необхідно забезпечувати безперервно високий рівень управління ліквідністю, а це вимагає побудови новітньої системи регулювання та нагляду за ризиками ліквідності [1].

Нині питання ефективного управління ліквідністю для банківських установ України є одним з найбільш актуальних. Надзвичайно складні завдання перед українськими банками висувають такі чинники, як відсутність достатньої кількості платоспроможних позичальників, відсутність напрямів інвестування коштів, альтернативних кредитуванню, а також високий рівень недовіри населення до банківської системи. В цих умовах питання управління ліквідністю є найбільш важливим для ефективного управління діяльністю не лише окремих банків, але й банківської системи загалом.

З теоретичної точки зору ліквідність банку – це здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання під час забезпечення можливості продовження своєї діяльності. Інакше кажучи, ліквідність банку – це сума його грошових коштів, які швидко мобілізуються з інших джерел та дають змогу вчасно виконувати зобов'язання, відображені в пасиві балансу [2, с. 58]. Особливою умовою є те, що комерційному банку для підтримання своєї ліквідності необхідно мати певний резерв. Цей резерв необхідний для погашення непередбачених зобов'язань, виникнення яких може бути зумовлене або змінами стану грошового ринку, або змінами фінансового стану клієнтів чи банків-партнерів. Основною запорукою фінансової стійкості будь-якої банківської установи є висока ліквідність цієї установи. Головним чином це пов'язане з тим, що у банку з високим рівнем ліквідності є можливість виконувати такі банківські функції з мінімальними витратами:

– проведення розрахунково-касових операцій за дорученням клієнтів;

– своєчасне та дострокове повернення коштів кредиторам (вкладникам);

– викуп цінних паперів, емітованих банком;

– відповідь за майбутні та позабалансові зобов'язання.

Основою, на якій базується ліквідність комерційного банку, є оперативне управління структурними елементами, а саме управління співвідношенням власного капіталу банку та залучених і розміщених коштів. Це пов'язане з тим, що ліквідність банку постійно змінюється, а зміни пов'язані зі впливом попиту та

пропозиції на грошові ресурси банку. При цьому банк вважається ліквідним за умови постійного та безперебійного виконання свої зобов'язань, тобто проведення активних операцій та забезпечення поповнення ліквідних коштів у будь-який момент часу. Поповнення коштів відбувається шляхом запозичення коштів на ринку за середніми ставками або шляхом реалізації своїх активів, але за умови безсуттєвої втрати вартості цих активів [3, с. 280].

При цьому слід пам'ятати про те, що показник ліквідності банку обернено пропорційний показнику дохідності банку. Це означає, що чим більше у банку активів у ліквідній формі, тим менше частина цих активів, що задіяна в отриманні доходів, і навпаки. Отже, управлінська діяльність менеджерів банків перебуває під постійним впливом вирішення дилеми «ліквідність – дохідність» [4].

Ліквідність банківських операцій залежить від множини факторів, які можна розділити на дві групи, а саме внутрішні та зовнішні. Внутрішніми факторами при цьому є ті фактори, які банк може коригувати в процесі своєї діяльності. До цих факторів можна віднести:

– розбалансованість грошових потоків, пов'язану з проблемами в структурі зобов'язань та вимог банку;
– достатність капіталу;
– якісний склад активів банку;
– депозитну політику, її раціональність, стабільність та структуру;
– позикову політику й фінансовий стан позичальників;
– імідж банківської установи та вплив іміджу на швидкість запозичення коштів на ринку;
– стратегію управління ліквідністю, пов'язану з неправильною пріоритетністю прибутковості перед ліквідністю.

До зовнішніх факторів належать фактори загальноекономічного впливу, а саме фактори, якими банк не може управляти, такі як:

– ситуація на грошовому ринку;
– явища кризового характеру в економіці, які впливають на безперебійність залучення капіталу;
– державна регулятивна політика в країні;
– позикова політика НБУ;
– грошово-кредитна політика;
– низький рівень ліквідності окремих активів та складність швидкого продажу цих активів за прийнятною ціною [5, с. 435].

Отже, аналіз ліквідності банку є процесом дослідження чинників, які впливають на рівень ліквідності банку в динаміці. Це відбувається для виявлення відхилень від планових або нормативних значень та безпосереднього визначення впливу отриманих відхилень на діяльність банку загалом. По-перше, аналіз ліквідності банку є основною складовою механізму управління ліквідністю, причому успішні та обґрунтовані результати створюють основу для прийняття правильних управлінських рішень менеджментом банку. По-друге, аналіз ліквідності банку – це важлива складова аналізу банку, яка дає змогу поєднувати фінансові висновки з іншими елементами аналізу, що дає змогу робити висновки про поточну та майбутню фінансову стійкість банку, а також про ризики діяльності банку, що є підґрунтям для планування ефективної політики банку із залучення та розміщення фінансових ресурсів [6, с. 327].

В сучасних умовах ліквідність будь-якого комерційного банку в Україні можна оцінити за допомогою одного з напрямів оцінювання: через систему коефіцієнтів або систему нормативів НБУ. Аналіз ліквідності банку за допомогою системи коефіцієнтів відбувається за такими напрямами, як аналіз складу показників ліквідності, їх періодичність та відхилення від нормативних і граничних значень; динаміка фактичних значень показників та факторний аналіз зміни фактичних значень; елімінація відхилень, отриманих в результаті аналізу. Щодо аналізу ліквідності банку через систему нормативів, то тут слід зазначити, що ця функція покладена на Національний банк України. При цьому НБУ аналізує ліквідність банків, спираючись лише на звітність, що надійшла від комерційних банків. Метою такого аналізу є безпосередній захист інтересів вкладників і кредиторів банку, що є запорукою ефективного й стабільного функціонування банківської системи загалом. Визначення ліквідності банку як здатності банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками й сумами погашення розміщених активів та строками й сумами виконання зобов'язань банку, а також строками й сумами інших джерел та напрямів використання коштів, повністю відповідає основній меті оцінювання та контролювання ліквідності комерційних банків [7]. Нині НБУ, сприяючи створенню нормальних умов для діяльності банків та вчасному виконанню ними вимог вкладників і кредиторів, вжив таких заходів, які сприяють підтриманню ліквідності банків. По-перше, НБУ встановив, що якщо банк звертається за овернайт-кредитом під забезпечення державними облігаціями України або депозитними сертифікатами Національного банку, то розмір такого кредиту не може бути більшим за 100% суми визначеного обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання, згідно з установленими нормативами. По-друге, НБУ встановив, що якщо банк звертається за бланковим овернайт-кредитом, то розмір такого кредиту не може бути більшим за 25% від суми визначеного згідно з установленими нормативами обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання. Оскільки НБУ має пряму зацікавленість у стабільності банківської системи та економіки загалом, то ним були встановлені такі загальнообов'язкові нормативи: Н4 – норматив миттєвої ліквідності, що становить20%; Н5 – норматив поточної ліквідності,

що становить 40%; Н6 – норматив короткострокової ліквідності, що становить 60%.

При цьому додаткові показники ліквідності, їх необхідну кількість та склад кожен банк вибирає самостійно залежно від цілей аналізу активів або пасивів, а також самостійно встановлює значення, орієнтовані нормативи для цих показників, а ці нормативи не контролюються НБУ. Однак вони є доречними для прийняття внутрішніх управлінських рішень, але не лише для внутрішньобанківського аналізу та нагляду [9]. Крім того, ці показники різняться за періодичністю, що пов'язане з тезою, яка передбачає, що зобов'язання погашаються за рахунок коштів, отриманих з операцій, що мають протилежний зміст, але ідентичний термін погашення. Сутність періодичності передбачає необхідність аналізу протягом певного часу (тиждень, місяць, квартал, рік) або за потреби. Проявами недотримання нормативів ліквідності комерційними банками є такі індикатори:

– негативна ділова репутація;
– зменшення довіри до банків;
– зменшення частки грошових коштів клієнтів у балансі банка;
– збільшення відсоткових ставок за кредитами, депозитами та іншими операціями;
– збільшення ризикованості банківських операцій;
– застосування механізму реінвестування та підтримки банку за рахунок коштів державного бюджету;
– зниження темпів розвитку банківської системи загалом.

В сучасних умовах у зв'язку з переходом банків до розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) НБУ з 2 вересня 2019 року скасував економічні нормативи миттєвої (Н4) та поточної ліквідності (Н5).

Норматив LCR регламентує мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття чистого очікуваного відтоку грошових коштів упродовж 30 днів з урахуванням застосування стрес-сценарію.

Формально норматив LCR висуває більш жорсткі умови, ніж нормативи Н4 та Н5, тому практична доцільність подальших розрахунків цих чинних нормативів стає нераціональною. Таким чином, останній аналіз даних за нормативами Н4 та Н5 відбувся станом на 1 вересня [10]. При цьому слід зазначити, що контроль за достатнім рівнем ліквідності банківської групи до 31 дня, як і раніше, забезпечуватиметься через контроль нормативу Н5 на консолідованій основі [10]. Це затверджене Постановою НБУ «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 1 серпня 2019 року № 102, набуття чинності якою відбулося 2 вересня 2019 року [10].

Слід підкреслити, що стандарт встановлює LCR як мінімальний рівень ліквідності для міжнародних банків. Банки повинні відповідати цьому стандарту, а також дотримуватися принципів ліквідності. Згідно зі стандартами достатності капіталу Комітету національні органи можуть встановлювати більш високі мінімальні рівні ліквідності, які відповідають ризикам ліквідності банків. Коефіцієнт покриття ліквідності (LCR) визначає кількість невитрачених, високоякісних ліквідних активі, які, як вважає установа, можуть бути використані для компенсації чистого відтоку грошових коштів (операційний ризик ліквідності). Цей коефіцієнт передбачає короткостроковий (31 день) стрес-сценарій, що можна математично виразити в такій формулі (1) [11, с. 38]:

$$LCR = \frac{\textit{Запас високоякісних активів (HQLA)}}{\textit{Чистий відтік грошових коштів (30 днів)}} \geq 100\%. \quad (1)$$

Згідно з методологією LCR ґрунтується на традиційних підходах розрахунку коефіцієнта покриття для внутрішнього використання банками для оцінювання ризиків виникнення умовних подій ліквідності. Загальний чистий відтік грошових коштів за сценарієм повинен бути розрахований на 30 календарних днів у майбутньому. Стандарт вимагає, що значення цього показника має бути не нижче 100% високоліквідних активів. Задля визначення цього наглядові органи повинні здійснювати своє оцінювання, не тільки враховуючи переважаючі макрофінансові умови, але й розглядаючи прогнозні оцінки макроекономічних та фінансових умов [11, с. 38]. Нині українські банки для оцінювання ризиків ліквідності будують структуру активів і пасивів, враховуючи терміни операцій з кожною валютою. Крім того, необхідною умовою є створення календаря грошових потоків, тобто своєрідного розкладу платежів за відсотками та основними сумами боргу. Такий календар є аналогічним календарю переоцінки, який засовується для контролю процентного ризику. Характерною відмінністю є те, що в календарі переоцінки основне значення має дата зміни ціни, а в календарі грошових потоків основний акцент зроблено на дату виплати відсотків і дату основної суми боргу. Нині НБУ задля контролю за станом ліквідності банків запровадив такі нормативи ліквідності: Н4 – норматив миттєвої ліквідності, Н5 – норматив поточної ліквідності, Н6 – норматив короткострокової ліквідності [11, с. 40].

Показник високоякісних ліквідних активів включає готівкові кошти у вигляді банкнот та монет; кошти на коррахунках НБУ у сумі, що перевищує рівень обов'язкових резервів; депозити, депозитні сертифікати; ОВДП та облігації міжнародних фінансових інституцій [9].

Нині в структурі гривневих високоліквідних активів переважають гривневі індексовані ОВДП та валютні ОВДП терміном погашення понад 30 днів. Застосування такого підходу до врахування валютних ОВДП обумовлене неможливістю

продажу цих паперів у кризовий період на вторинному ринку у значних обсягах за валюту [9]. У структурі валютних високоліквідних активів враховуються валютні ОВДП з терміном погашення до 30 днів, валютні ОЗДП міжнародних фінансових інститутів, єврооблігації з рейтингом не нижче АА-/Аа3, а також кошти на рахунках в іноземних банках з рейтингом не нижче інвестиційного [9].

Сальдо коррахунку в іноземних банках враховуватиметься у складі високоліквідних активів лише впродовж перехідного періоду, але їх частка з кожним роком буде ставати меншою, а з 1 січня 2025 року повинна стати нульовою. Крім того, слід розглянути очікувані відтоки, які є сумою планових контрактних відтоків або балансових залишків банківських зобов'язань, доступних для вилучення клієнтами протягом 30днів, зважених на визначені НБУ коефіцієнти очікуваних відтоків [9].

Щодо очікуваних відтоків розрахунок LCR ґрунтується на тезі про те, що під час кризи клієнти – фізичні особи за 30 днів знімають 20% коштів з поточних рахунків та 10% строкових депозитів із залишковим терміном дії до 30 днів; клієнти – юридичні особи знімають до 40% коштів зі своїх рахунків; клієнти банків знімають 100%, оскільки змушені використовувати кошти, розміщені в інших банках, для покриття власних відтоків [9].

Висновки. Розглянувши запропоновані вище методи оцінювання ліквідності банків, можемо зробити висновок, що ліквідність – це основний показник фінансового стану комерційного банку. Цей показник призначений для захисту клієнтів у ситуаціях, коли у банку виникають непередбачені зобов'язання, які потребують погашення якомога скоріше. При цьому постійний державний контроль над комерційними банками здійснюється НБУ. В цих умовах впровадження показника LCR має протягом найближчих років привести до стабільного вирівнювання частки високоякісних ліквідних активів в структурі активів українських банків. Це пов'язане з тим, що сьогодні середня частка високоліквідних активів у чистих активах банківського сектору становить понад 30%. Однак розподіл цих активів нерівномірний. Так, у державних банках частка високоліквідних активів завдяки ОВДП перевищує 40%, що отримується через докапіталізацію, а в низці комерційних приватних банків ця частка менше за 10%. Причому світова практика показує, що частка високоліквідних активів у чистих активах має становити 18-25%. Введення нового нормативу має сприяти зменшенню частки вкладів населення з правом дострокового повернення коштів. Депозити населення в умовах криз більш диверсифіковані, а відтоки за ними менші, ніж депозити юридичних осіб, тому в результаті запровадження LCR банки зможуть активніше працювати з фізичними особами. Окрім того, додатковими стимулами для банків щодо збільшення середнього терміну пасивів, передусім депозитів населення, їх подовження є укладання угод з НБУ про надання ELA.

Найбільше це стосується тих банків, які характеризуються високими ризики ліквідності. Внаслідок збільшення обсягів торговельних операцій між банками відбувається природна активізація вторинного ринку державних цінних паперів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стельмах В.С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду. *Науково-аналітичні матеріали*. 2008. Вип. 11. 220 с.
2. Фуксман О.В. Ліквідність у забезпеченні стабільності банку. *Вісник КНТЕУ*. 2013. № 4. С. 57-68.
3. Тарасевич Н.В. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків. URL: http://dspace.oneu.edu.ua//jspui/bitstream/123456789/3602/1/Окремі%20аспекти%20регулювання%20ліквідності%20банків.pdf (дата звернення: 03.10.2019).
4. Волошин І.В. Рішення дилеми «ліквідність – дохід» для банківських ресурсів з логнормальним розподілом. *Бізнес і банки*. 2002. № 41 (623).
5. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 256 с.
6. Ребрик Ю.С. Аналіз ліквідності банку в умовах нестабільності фінансових ринків. *Економічний аналіз*. 2010. № 5. С. 326-328.
7. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : інструкція, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року № 368. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/conv/paran1428 (дата звернення: 03.10.2019).
8. Про затвердження Положення про плани відновлення діяльності банків України та банківських груп : Постанова Правління Національного банку України від 18 липня 2019 року № 95. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-19 (дата звернення: 03.10.2019).
9. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1 (дата звернення: 03.10.2019).
10. Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління Національного банку України від 1 серпня 2019 року № 102. URL: https://bank.gov.ua/legislation/Resolution_01082019_102 (дата звернення: 03.10.2019).
11. Павлюк О.О Вплив коефіцієнта LCR на контроль за банківською ліквідністю. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/7.pdf (дата звернення: 03.10.2019).

REFERENCES:

1. Steljmakh V.S., Mishhenko V.I., Krylova V.V., Nabok R.M., Prykhodjko O.Gh., Ghryshhuk N.V. (2008) *Likvidnistj banku: okremi aspekty upravlinnja ta svitovyj dosvid reghuljuvannja i naghljadu: Naukovo-analitychni materialy*. [Bank Liquidity: Selected Management Aspects and Global Regulatory and Supervisory Experience]. Vol. 11. 220 p. (in Ukrainian).
2. Funksman O.V. (2013) Likvidnistj u zabezpechenni stabiljnosti banku [Liquidity in bank stability] // Visnyk KNTEU. Vol. 4. P. 57-68 (in Ukrainian).

3. Tarasevych N.V. (2014) Okremi aspekty reghuljuvannja likvidnosti bankiv [Some aspects of banks' liquidity regulation] Available at: http://dspace.oneu.edu.ua//jspui/bitstream/123456789/3602/1/Okremi%20aspekty%20reghuljuvannja%20likvidnosti%20bankiv.pdf (in Ukrainian) (accessed: 03.10.2019).
4. Voloshyn I.V., Voloshyna Ja.A. (2002) Rishennja dylemy "likvidnistj – dokhid" dlja bankivsjkykh resursiv z loghnormaljnym rozpodilom [Solving the Liquidity – Revenue dilemma for logistically distributed banking resources] // Biznes i banky. Vol. 41 (623) (in Ukrainian).
5. Gherasymovych A.M., Aleksejenko M.D., Parasij-Verghunenko I.M. ta in. (2005) Analiz bankivsjkoji dijaljnosti [Analysis of banking activities], K. : KNEU. 256 p. (in Ukrainian).
6. Rebryk Ju.S. (2010) Analiz likvidnosti banku v umovakh nestabiljnosti finansovykh rynkiv [Analysis of bank liquidity in conditions of financial market volatility] Ekonomichnyj analiz. Vol 5. pp. 326-328 (in Ukrainian).
7. Pro porjadok reghuljuvannja dijaljnosti bankiv v Ukrajini instrukcija, zatverdzhena postanovoju Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrajiny vid 28 serpnja 2001 roku. Vol. 368. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/conv/paran1428 (in Ukrainian) (accessed: 03.10.2019).
8. Postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrajiny № 95 vid 18.07.2019 "Pro zatverdzhennja Polozhennja pro plany vidnovlennja dijaljnosti bankiv Ukrajiny ta bankivsjkykh ghrup" [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine No. 95 of July 18, 2019 "On Approval of the Regulations on Plans for Restoration of Activities of Banks of Ukraine and Banking Groups"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-19 (in Ukrainian) (accessed: 03.10.2019).
9. Oficijnyj sajt NBU [NBU official site]. Available at: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1 (accessed: 03.10.2019).
10. Postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrajiny vid 01 serpnja 2019 roku № 102 "Pro zatverdzhennja zmin do dejakykh normatyvno-pravovykh aktiv Nacionaljnogho banku Ukrajiny" [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of August 01, 2019 No. 102 "On Approving Amendments to Certain Regulations of the National Bank of Ukraine"]. Available at: https://bank.gov.ua/legislation/Resolution_01082019_102 (in Ukrainian) (accessed: 03.10.2019).
11. Pavljuk O.O Vplyv koeficijenta LCR na kontrolj za bankivsjkoju likvidnistju [Impact of LCR Ratio on Banking Liquidity Control]. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/7.pdf (in Ukrainian) (accessed: 03.10.2019).

УДК 339.5
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-51

Макар А.О.
магістрант
Львівського національного університету імені Івана Франка

Makar Anastasia
Student
Ivan Franko National University of Lviv

СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОЛІНГУ В УКРАЇНІ

THE ESSENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TOLLING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність, причини здійснення та вплив на різні країни толінгових операцій, способи оформлення поставок сировини й готової продукції. Зростання інтересу вітчизняних виробників до економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами із зарубіжних країн, прагнення інтегруватись у світове господарство вимагають пошуку нових форм і методів виходу на зовнішній ринок. Такою формою може стати толінг. З боку влади ставлення до толінгових угод є неоднозначним. Їх намагалися регулярно заборонити мало не щороку, починаючи ще з дев'яностих років минулого століття. Основною причиною цього є економічний фактор. Очевидно, що необхідно знайти баланс між інтересами виробника та фіскальними інтересами держави. Оскільки толінгові угоди досить часто застосовуються в легкій, хімічній та нафтопереробній промисловості, тобто в галузях, де є величезна кількість грошей в обігу, то питання перспективи розвитку таких операцій має залишатись актуальним ще довго.

Ключові слова: давальницька сировина, толінг, внутрішній толінг, толінгові операції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность, причины совершения и влияние на различные страны толлинговых операций, способы оформления поставок сырья и готовой продукции. Рост интереса отечественных производителей к экономическому, производственного и научно-техническому сотрудничеству с партнерами из зарубежных стран, стремление интегрироваться в мировое хозяйство требуют поиска новых форм и методов выхода на внешний рынок. Такой формой может стать толлинг. Со стороны власти отношение к толлинговым соглашениям является неоднозначным. Их пытались регулярно запретить почти ежегодно, начиная еще девяностых годов прошлого века. Основной причиной этого является экономический фактор. Очевидно, что необходимо найти баланс между интересами производителя и фискальными интересами государства. Поскольку толлинговые сделки достаточно часто применяются в легкой, химической и нефтеперерабатывающей промышленности, то есть в отраслях, где есть огромное количество денег в обороте, то вопрос перспективы развития таких операций должен оставаться актуальным еще долго.

Ключевые слова: давальческое сырье, толлинг, внутренний толлинг, толлинговые операции.

ANNOTATION

The article examines the nature, reasons for implementation and influence on different countries of tolling operations, ways of registration of deliveries of raw materials and finished goods. The growing interest of domestic producers in economic, industrial and scientific and technical cooperation with partners from foreign countries, the desire to integrate into the world economy require the search for new forms and methods of entering the foreign market. This form can be tolling. One of the problems for countries with low wage costs is the problem of employment and utilization of idle production capacities. High unemployment, in addition, in developing countries is associated with strong population growth. The mere fact that free economic zones exist in more than 55 countries suggests that by attracting foreign customers for processing, these states expect at least some relaxation of their problems. Because the use of tolling schemes sometimes entails the implementation of direct investment in a processing country in the form of creating its own enterprise in it to carry out the processing process. Often this is accompanied by the introduction of new technologies to this country that has a positive impact on the development of this country and can subsequently contribute to solving the problem of employment at national enterprises. The participation of enterprises from industrial countries in tolling agreements affects other enterprises and, thus, the general structure of the thinking of these countries. Such enterprises belong, first of all, to those whose propositions feel the competition of foreign enterprises, to which they carry out tolling transactions, and also their service enterprises. An important role is played by where material resources for processing are produced. Studies show that most of the material for processing is imported from the customer country. Regarding developing countries, it can be argued that the suppliers of material resources when buying them in the processing country are not national enterprises, but most of them are again subsidiaries of foreign investors. The experience of Eastern European countries shows that the fulfillment of tolling orders often leads to the development of national industries producing the necessary raw materials for processing.

Key words: tolling raw materials, tolling, internal tolling, tolling operations.

Постановка проблеми. Однією з форм виходу на зовнішній ринок під час використання давальницької сировини є схема толінгу.

Сутність таких операцій полягає в тому, що власник сировини, що не має у своєму розпорядженні потужності з його переробки, передає його переробному підприємству в обсязі, що забезпечує отримання необхідної кількості готової продукції, оплату витрат переробника та отримання переробником прибутку на капітал, вкладений їм у процес перероблення. Операції з давальницькою сировиною мають усі ознаки зустрічної торгівлі, оскільки передбачають еквівалентний обмін товарами та оформляються єдиним договором.

Необхідність в таких операціях виникає у зв'язку з нерівномірністю розвитку видобутку сировини та виробничих потужностей з його переробки. Доцільність здійснення операцій з переробки давальницької сировини виникає також у межах однієї держави, коли видобутком

та переробкою сировини займаються економічно незалежні структури.

Ще одним мотивом здійснення толінгових операції є прагнення підприємств індустріально розвинених країн знайти можливість знизити собівартість продукції за рахунок здійснення частини або всього виробничого процесу в країнах з більш низькими витратами на заробітну плату.

Також мотивами здійснення толінгових операцій для переробника є бажання завантажити виробничі потужності, що простоюють, а також нестача обігових коштів для самостійного придбання сировини, недоступність кредитів, наявність заборгованостей тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання толінгових операцій досліджували М.Ю. Барна, Н.М. Гарбар, К.К. Богомазова, Ю.В. Гончаров, А.О. Дворецький, В.В. Гордієць, Л.М. Римарева, Н.А. Єфременкова, Т.В. Байдак, Г.О. Партин, О.А. Горбач, І.І. Коць, Т.С. Єдинак, Н.А. Єфременкова, Т.В. Байдак, Л.І. Кузічкіна, В.В. Козик, В.Є. Житний, Б.І. Синецький та інші вчені. Не применшуючи значення наукових досліджень та віддаючи належне науковому доробку у цій сфері, відзначаємо, що питання толінгових операцій як складової зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання визначені на недостатньому рівні, що обумовлене відсутністю чіткого розмежування цих операцій з операціями, пов'язаними з давальницькою сировиною, що приводить до наукової плутанини та, як наслідок, виникнення непорозумінь на практиці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Згідно з даними Державної служби статистики у 2017 році вартість послуг для перероблення товарів задля реалізації за кордоном мала такі показники: експорт становив 1117,0 млн. дол. США, а імпорт – 5,2 млн. дол. США, тобто наведені дані характеризують грошовий вимір толінгових операцій та свідчать про поширену практику їх здійснення вітчизняними суб'єктами господарювання, адже ці операції у загальному обсязі експорту складають частку 2,98%. Отже, дослідження проблематики цього питання є актуальними.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження толінгових операцій, особливостей їх реалізації та потенціалу розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність операцій з переробленням давальницької сировини для постачальників гарантується тільки тоді, коли вартість отриманої після переробки продукції на світовому ринку перевищує номінальну вартість давальницької сировини.

Вартість переданої на переробку сировини та одержуваної готової продукції за міжнародних операцій оцінюється за світовими цінами, за внутрішніх операцій – за оптовими. Наприклад, власник сировини знає, що ціна 1 т сировини на ринку становить 100 дол., а вартість готової продукції з цієї сировини – 100 дол. Причому з 1 т сировини виходить 0,5 т готової продукції. Якщо власнику сировини потрібно 500 т готової продукції, вартість якої становитиме 100000 дол., то він повинен поставити переробнику не 1000 т сировини по 100 дол. за тонну, а більше, наприклад 1300 т, на суму 130000 дол., з яких 30000 дол. підуть на оплату витрат з переробки сировини та прибуток переробника.

На стабільному ринку, де попит на переробку сировини збалансований з пропозицією, досить стійкі ціни на первинну сировину та продукти перероблення, діє наведена вище схема розрахунків. Для її реалізації досить запросити вартість переробки у кількох переробних фірм і вибрати найбільш вигідний варіант [1].

Вибір переробної фірми також залежить від рівня розвитку країни, в якій розташована фірма.

Розглянемо вплив толінгових операцій на індустріальні країни, що їх реалізують, та країни з низькими витратами на заробітну плату.

Однією з проблем для країн з низькими витратами на заробітну плату є проблема зайнятості та завантаження виробничих потужностей, що простоюють. Високий рівень безробіття в країнах, що розвиваються, пов'язаний із сильним зростанням чисельності населення. Один той факт, що більш ніж у 55 країнах існують вільні економічні зони, говорить про те, що за допомогою залучення зарубіжних замовників на переробку ці держави очікують хоча б деякого ослаблення своїх проблем, оскільки використання толінгових схем іноді тягне здійснення прямих інвестицій в переробну країну у формі створення в ній свого підприємства для виконання процесу перероблення. Часто цьому сприяє привнесення в цю країну нових технологій, які мають позитивний вплив на розвиток цієї країни та можуть згодом зробити свій внесок у вирішення проблеми зайнятості на національних підприємствах.

Важливу роль відіграє місце, в якому виробляються матеріальні ресурси для перероблення. Дослідження показують, що більша частина матеріалу для перероблення ввозиться з країни-замовника.

Щодо країн, що розвиваються, можна стверджувати, що постачальниками матеріальних ресурсів під час купівлі їх у країни-переробника є не національні підприємства, а здебільшого дочірні підприємства іноземних інвесторів [2].

Досвід східноєвропейських країн свідчить про те, що виконання толінгових замовлень часто веде до розвитку національних галузей, які виробляють необхідні вихідні матеріали для перероблення.

Необхідно відзначити, що під час розвитку виробництва не всі товарні потоки виходять від країни-замовника й закінчуються в ній. Існує велика диференціація між місцем покупки вихідної сировини та місцем збуту готової продукції. Це справляє позитивний вплив на країну-переробника, оскільки сприяє взаємодії цих країн з великою кількістю країн, що беруть участь у товарному обігу.

Тим часом використання толінгових схем поки що досить обмежене. В цьому винні митна політика країн, що беруть участь у толінгових угодах, і занадто складні, часом тривалі формальності під час оформлення угод, а також ввезення-вивезення продукції. На це скаржаться як підприємства, що розміщують толінгові замовлення, так і їх партнери-переробники. Так, наприклад, часто навіть відходи повинні бути вивезені для утилізації до країни-замовника [3].

Все більше й більше країн бачать вирішення проблеми безробіття у залученні замовників-толінгерів. Отже, серед цих країн виникає конкуренція за отримання відповідного фінансування. Для вибору місця здійснення перероблення підприємствами-замовниками проводиться порівняння рівнів заробітної плати в цих країнах та умов перероблення.

Деякі країни, що розвиваються, виробляють загальні рамкові умови для залучення іноземних інвесторів та уникнення конкуренції між собою. Прикладом таких країн можуть служити південно-східні країни ASEAN.

Конкуренція за отримання толінгових замовлень має місце також серед підприємств однієї країни.

Існують інші впливи толінгових угод на країни з низькими витратами на заробітну плату. Толінгові угоди справляють позитивний вплив на платіжний баланс цих країн, оскільки знижується інвестиційний та валютний дефіцит. Наступний позитивний ефект полягає в припливі іноземного капіталу для створення робочих місць, а в подальшому – за допомогою виплат зарплат і значної диференціації між експортом та імпортом.

У разі розміщення замовлення на перероблення на своєму дочірньому підприємстві за кордоном материнська компанія має можливість впливати на величину прибутків за рахунок цін, за якими відбувається перерахунок. Якщо дочірня переробна фірма розташована в безподаткової зоні, материнська компанія зацікавлена показувати виникнення всіх прибутків під час перероблення.

Створення нових місць виробництва в рамках толінгових угод може сприяти індустріалізації країни.

Виконання толінгових замовлень справляє позитивний вплив на країну-переробника, оскільки, з одного боку, відкриває ринки в індустріальних країнах для інших товарів його виробництва, випуск яких без застосування толінгових схем був би неможливим, а з іншого боку, може обумовити позитивний ефект для інших галузей економіки країни-переробника, якщо сировина для перероблення закуповувалася б іноземною компанією в цій же країні [4].

Однак відкриття підприємств країн з низькими витратами на заробітну плату для іноземних фірм означає одночасно велику залежність як від окремих підприємств, так і від індустріальних країн загалом.

Таким чином, виконання толінгових замовлень справляє позитивний вплив на країни з низькими витратами на заробітну плату переважно в галузі зайнятості, завантаження виробничих потужностей, що простоюють, а також доходів. Незважаючи на зазначені вище негативні прояви, цей вид міжнародних комерційних операцій повинен розглядатися загалом як позитивний для країн, що беруть участь в них. Толінгові угоди можуть бути важливим, хоча й недостатнім кроком для вирішення проблем деяких країн з низькими витратами на заробітну плату та вирівнювання їх економічних відносин з індустріальними країнами.

Розглядаючи вплив толінгових операцій на індустріально розвинені країни, що реалізують їх, можемо сказати, що головним наслідком здійснення толінгових угод з огляду на високий рівень безробіття та зростаючі закордонні інвестиції є експорт робочих місць. Страх втратити робочі місця ґрунтується на такому:

– зростання імпорту дешевих товарів веде до зменшення робочих місць;

– капітал, що інвестується за кордоном, не веде до створення нових робочих місць у країні-інвестора.

Цьому протиставляються інтереси підприємств, які випливають з такого:

– зростаюча міжнародна конкуренція змушує використовувати всі можливі цінові переваги країн-переробників;

– розширення діяльності під час здійснення іноземних інвестицій, що ґрунтується на проведенні сервісних робіт і діяльності щодо забезпечення свого іноземного виробництва матеріальними ресурсами, проведення дослідницьких робіт, можливість більш дешевого виробництва, вигідніше калькулювання під час розміщення замовлень на перероблення на своєму дочірньому підприємстві за кордоном, відкриття нових зарубіжних ринків за допомогою підвищення купівельної спроможності у країнах-переробниках мають своїм наслідком зростання внутрішнього виробництва.

Участь підприємств з індустріальних країн у толінгових угодах впливає на інші підприємства, отже, на загальну структуру промисловості цих країн. До таких підприємств належать перш за все ті, чиї пропозиції відчувають конкуренцію іноземних підприємств, що виконують толінгові замовлення, а також їх сервісні підприємства й постачальники вихідного матеріалу.

В результаті цього підприємства, що не беруть участь у толінгових операціях, змушені здійснювати раціоналізацію свого виробничого процесу. Внаслідок потрібних для цього високих капіталовкладень така можливість використовується тільки для стандартизованої продукції, яка ще порівняно довго може виготовлятися без подальших змін виробничого процесу. Іншою можливістю є переведення виробництва на випуск більш високотехнологічної продукції, яка не може бути запущена в масове виробництво.

Здебільшого альтернативою залишається тільки розміщення власного виробництва в країнах з низькими витратами на заробітну плату. Це може здійснюватися шляхом створення дочірнього переробного підприємства за кордоном або просто шляхом розміщення толінгових замовлень на іноземних заводах. Останній варіант має недолік, що виражається в тому, що замовник не може безпосередньо впливати на виробничий процес підприємства в країні з низькими витратами на заробітну плату.

Як уже зазначалося, в процесі перероблення також беруть участь сервісні підприємства та постачальники вихідного матеріалу. Оскільки більшість вихідного матеріалу, згідно з наявними дослідженнями, поставляється з країни-замовника, з часом ці фірми змушені піти за своїми замовниками в переробні країни. Внаслідок регіональної концентрації певних галузей для таких фірм існує додаткова можливість отримання нових покупців з інших індустріальних країн.

Індустріальні країни також вживають заходів для обмеження ввезення дешевої продукції з країн з більш низькими витратами на заробітну плату для підтримки вітчизняного виробника.

Існують заходи економічної політики під час здійснення толінгових операцій. У різних країнах до толінгових операцій відбувається вжиття різних заходів економічної політики, що обумовлені національним законодавством, але загальною ознакою є те, що матеріальні ресурси, які ввозяться під митним режимом «переробка», під час зовнішнього толінгу не обкладаються митом і ПДВ.

Щодо внутрішнього толінгу, то тут спостерігаються деякі відмінності. Так, сировина, що купується іноземною фірмою в Україні, не обкладається ПДВ, тоді як матеріальні ресурси, що купуються в країнах Європейського Союзу для подальшого перероблення в ЄС, підлягають оподаткуванню ПДВ в обов'язковому порядку.

Крім цього, багато країн встановлюють додаткові податкові пільги для залучення зарубіжних замовників-толінгерів.

В Україні операції з давальницькою сировиною почали використовуватися порівняно нещодавно. Найбільш активно вони застосовуються в металургійній промисловості під час завантаження вітчизняних виробничих потужностей. Вивчення контрагентів українських металургійних заводів показує, що основними партнерами підприємств із зовнішнім толінгом є іноземні фірми, зареєстровані в країнах з великими податковими пільгами, так званих офшорних зонах.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне взяття на облік у податкових органах офшорних фірм, які здійснюють толінгову діяльність в Україні, а також оподаткування податком на додану вартість закупівель, транспортування, перероблення на території України матеріальних ресурсів, придбаних іноземними фірмами для їх подальшого перероблення.

Крім цього, для залучення зарубіжних замовників необхідно істотно скоротити терміни розгляду документів для видачі дозволу на перероблення українськими підприємствами, а також зробити можливим швидке внесення необхідних змін в укладені контракти на перероблення.

Оформлення поставок сировини та готової продукції відбувається контрактним способом.

У контракті можна розрахувати й домовитися про те, яку кількість сировини й за якою ціною постачальник зобов'язаний відвантажити переробнику, а також про те, яку кількість продукції, в які терміни і за якою ціною переробник зобов'язаний відвантажити постачальнику.

Якщо переробник бере на себе витрати з транспортування, страхування сировини та готової продукції, що найбільш часто зустрічається в міжнародних договорах з перероблення давальницької сировини, постачальник повинен поставити додаткову кількість сировини для покриття зазначених витрат переробнику, збільшених на 15% його винагороди за надання послуг. В міжнародних договорах також слід збільшувати кількість сировини, що поставляється для компенсації витрат переробнику на виплату імпортних мит на сировину та експортних мит на готову продукцію, якщо така стягується в країні переробки, а в ній не діє режим звільнення від оподаткування митом операцій з перероблення давальницької сировини під митним контролем. Слід звернути увагу на необхідність вказівки в контрактах цін на сировину та продукти перероблення, обсяги взаємних поставок, вартість перероблення сировини та інші витрати.

Договір на перероблення давальницької сировини повинен містити базисні умови й терміни поставок товарів сторонами, порядок пред'явлення та розгляду претензій за строками поставок, якості сировини та продуктів перероблення, умови нарахування та відшкодування збитків і штрафних санкцій, а також усі інші умови контрактів купівлі-продажу.

Висновки. Таким чином, договір на перероблення давальницької сировини має певні особливості під час розрахунку за взаємними претензіями. Принцип розрахунків такий:

– якщо постачальник винен у запізненні в поставці сировини відносно встановлених у договорі термінів або в поставках сировини, якість якої не відповідає вимогам договору, то він повинен на вимогу переробника поставити додаткову кількість сировини, вартість якої зможе покрити пред'явлені переробником штрафні санкції або збитки;

– якщо в запізненні поставки готової продукції відносно встановлених у договорі термінів або в поставках продукції, якість якої не відповідає вимогам договору, винен переробник, то він зобов'язаний за свій рахунок, безкоштовно поставити додаткову кількість готової продукції, вартість якої покриває пред'явлені покупцем штрафні санкції або збитки.

У деяких договорах на перероблення давальницької сировини виплата штрафних санкцій та відшкодування збитків передбачаються у грошовій формі. Тоді ці відносини необхідно ретельно оформляти документами, щоб уникнути претензій з боку органів валютного контролю та податкових служб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барна М.Ю., Гарбар Н.М. Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.4. С. 165-169.
2. Богомазова К.К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення. *Ефективна економіка*. 2013. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182 (дата звернення: 02.10.2019).
3. Голинський Ю.О., Муляр В.В. Митна політика та її вплив на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. *Молодий вчений*. 2018. № 10. С. 745-749.
4. Гордополов В.Ю. Толінгові операції як об'єкт бухгалтерського обліку: економічний зміст та значення в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6919 (дата звернення: 28.09.2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.11.106.

REFERENCES:

1. Barna M.Y (2012). Tolinhovi operatsiyi v Ukrayini: perevahy ta nedoliky [Tolling Operations in Ukraine: Advantages and Disadvantages]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*. Vyp. 22.4, pp 165-169.
2. Bohomazova K.K. (2013). Sutnist' operatsiy z daval'nyts'koyu syrovynoyu ta yikh znachennya [The essence of operations with a given raw material and their value]. *Efektyvna ekonomika*, pp. 78–86. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182 (accessed: 02.10.2019).
3. Holynskyy Y.O. (2018). Mytna polityka ta yiyi vplyv na menedzhment zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti [Customs Policy and its Impact on the Management of Foreign Economic Activity]. *Molodyy vchenyy*. № 10, pp.745-749.
4. Hordopolov V.Y. (2018). Tolinhovi operatsiyi yak ob'yekt bukhhalters'koho obliku: ekonomichnyy zmist ta znachennya v suchasnykh umovakh hospodaryuvannya. [Tolling operations as an object of accounting: the economic content and meaning in modern management minds] *Efektyvna ekonomika*. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6919 (accessed: 28.09.2019).

УДК 658.14.17
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-52

Масюк Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Резниченко О.В.
студентка
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Masyuk Julia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Finance, Banking and Insurance
Dnipro State Agrarian and Economic University

Reznichenko Elena
Student
Dnipro State Agrarian and Economic University

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL-METHODICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATUS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні підходи до визначення сутності фінансового стану підприємства у працях науковців. Виділено основні групи показників, що використовуються під час оцінювання фінансового стану підприємства. Обґрунтовано сутність, призначення й підходи до інтерпретації основних коефіцієнтів. Визначено, що виділяють три різних методичних підходи до оцінювання фінансового стану (визначення рівня забезпеченості запасів у складі обігових активів підприємства джерелами їх формування; застосування одного інтегрованого показника, який складається з декількох найбільш вагомих коефіцієнтів, визначення певних меж його значення для ідентифікації фінансового стану підприємства; обчислення певної кількості коефіцієнтів, а також вироблення певних висновків щодо фінансового стану підприємства на основі дослідження їх в динаміці та порівняння з нормативними значеннями).

Ключові слова: аналіз, інформація, коефіцієнт, метод, оцінка, підприємство, показник, фінансовий стан.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению сущности финансового состояния предприятия в трудах ученых. Выделены основные группы показателей, используемые при оценивании финансового состояния предприятия. Обоснованы сущность, назначение и подходы к интерпретации основных коэффициентов. Определено, что выделяют три различных методических подхода к оцениванию финансового состояния (определение уровня обеспеченности запасов в составе оборотных активов предприятия источниками их формирования; применение одного интегрированного показателя, который состоит из нескольких наиболее значимых коэффициентов, определение определенных пределов его значения для идентификации финансового состояния предприятия; вычисление определенного количества коэффициентов, а также выработка определенных выводов касательно финансового состояния предприятия на основе исследования их в динамике и сравнения с нормативными значениями).

Ключевые слова: анализ, информация, коэффициент, метод, оценка, предприятие, показатель, финансовое состояние.

ANNOTATION

The article deals with the basic approaches to determining the essence of the financial state of the enterprise in the writings of scientists. The main groups of indicators used in assessing the financial condition of the enterprise are highlighted. The essence, purpose and approaches to interpretation of basic coefficients are grounded. It is determined that there are three different methodological approaches to assessing the financial condition (determining the level of security of inventories in the composition of current assets of the enterprise by the sources of their formation; the use of one integrated indicator, consisting of several most significant coefficients, determining certain limits of its value to identify the financial condition of the enterprise; to calculate a certain number of coefficients and to study them in dynamics and to compare them with the normative values of drawing certain conclusions about the financial condition of the enterprise). A significant problem with the use of most techniques is the lack of normative values of financial indicators that take into account the sectoral features of the functioning of enterprises. The statistical nature of the financial analysis, the inapplicability of some of the methods that is effective in the West to the economic conditions available in our country. Level of in formativeness of financial statements lows. In general, the procedure for assessing the financial condition of an enterprise can be presented as follows. First, the purpose of assessing the financial position of an enterprise should be clearly defined, since it will depend on the further choice of approaches to its implementation. Secondly, information is collected and evaluation directions and specific indicators are selected, which will allow to characterize the financial state of the enterprise or its components according to the set goal. Thirdly, indicators are calculated and compared with normative values. Fourth, a thorough study of the main causes of changes in certain indicators and the characteristics of their attained level is carried out. Fifth, reserves are identified and measures are taken to strengthen the financial position of the enterprise.

Key words: analysis, information, coefficient, method, estimation, enterprise, indicator, financial condition.

Постановка проблеми. Беззаперечною умовою успішного господарювання є якісне та своєчасне оцінювання фінансового стану підприємства, результати якого є передумовою прийняття управлінських рішень як щодо розвитку окремих напрямів господарювання, так і стосовно функціонування підприємства загалом. Оперативність прийняття рішень буде залежати від

вибраної методики оцінювання фінансового стану та інтерпретації отриманих результатів. Вибір такої методики обумовлюється багатьма факторами, серед яких першочергове значення мають галузева приналежність підприємства, пріоритети його розвитку, закріплені у фінансовій стратегії, цілі й завдання, які в певний період часу вимагають здійснення об'єктивного оцінювання фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних із визначенням сутності фінансового стану підприємства, а також методикою його оцінювання, присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Н.Ю. Захарова, М.Я. Коробов, Е.В. Негашев, А.М. Поддєрьогін, В.М. Ползова, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет, О.О. Яцух. Незважаючи на це, відсутність єдиної методики оцінювання фінансового стану приводить до використання значного різноманіття показників, частіше за все без певної систематизації, а також чіткого алгоритму здійснення розрахунків, що ускладнює здійснення оцінювання фінансового стану в практичній діяльності підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині питання, пов'язані як із тлумаченням окремих категорій, так і з особливостями надання оцінки фінансового стану на підприємстві, не знайшли належного відображення в наукових працях. Так, досі полемічним залишається визначення самого поняття фінансового стану підприємства, недостатньо дослідженими є його різновиди та використовувані методи.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є оцінювання підходів до трактування сутності фінансового стану підприємства та обґрунтування методики його оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення фінансового стану підприємства є одним із головних завдань управління фінансами підприємства. Особливого значення дослідження фінансового стану підприємства набуває в період розвитку ринкових відносин створення у державі інвестиційного клімату, що сприяє зменшенню впливу різноманітних ризиків та ухваленню відповідних рішень щодо запобігання кризовим ознакам на підприємстві. Метою оцінювання фінансового стану підприємства є виявлення проблем його функціонування, розроблення та вжиття заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та досягнення достатнього рівня фінансової стійкості, а також встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, яка забезпечить прибутковість і зростання виробничого потенціалу.

Для оцінювання фінансового стану підприємства важливим є визначення самого поняття «фінансовий стан підприємства». Багато науковців по-різному характеризують аналітичний процес, який пов'язаний із дослідженням фінансового стану підприємства.

А.М. Поддєрьогін визначає фінансовий стан підприємства як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів [2].

М.Я. Коробов у навчальному посібнику «Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств» стверджує, що «фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [1].

У підручнику «Аналіз господарської діяльності» Г.В. Савицька сутність поняття «фінансовий стан підприємства», визначає таким чином: «фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу» [5]. Особливість цього визначення полягає в тому, що автор вперше визначає фінансовий стан як економічну категорію, а не як комплексне поняття, підкреслюючи, що ця категорія відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу, тобто сьогодні й тільки сьогодні, тому що завтра ситуація вже може бути іншою.

В.М. Бобік, М.О. Дзюба та Т.А. Жерібка визначають «фінансовий стан підприємства як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства» [4].

На думку А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуліна та Є.В. Негашева, фінансовий стан підприємства виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства та їхніх джерел [6]. Проте з цього визначення не видно те, про що можуть свідчити такі співвідношення, а оскільки вони будуть різними навіть в аналогічних підприємств, то доцільно було б на це звернути увагу.

Останніми роками набули поширення методики, що дають можливість інтерпретувати результати оцінювання фінансового стану на основі одного узагальнюючого показника. Однак їх різноманіття, відсутність певної систематизації, чіткого алгоритму здійснення розрахунків та умов застосування ускладнюють їх використання в практичній діяльності підприємств.

Крім того, істотною проблемою використання більшості методик є відсутність нормативних значень фінансових показників, що враховують галузеві особливості функціонування

підприємств, статичність фінансового аналізу, непридатність деяких західних методик до вітчизняних умов господарювання, низький рівень інформативності фінансової звітності. Коротка характеристика основних методичних підходів до оцінювання фінансового стану підприємства наведена в табл. 1.

Перш за все для оцінювання фінансового стану потрібно окреслити мету та завдання для його здійснення. Варто зазначити, що частіше за все оцінювання фінансової діяльності внутрішніми службами підприємства здійснюється задля вжиття конкретних заходів щодо його зміцнення, а також виявлення основних напрямів подальшого розвитку підприємства. З іншого боку, постійним завданням є діагностування банкрутства підприємства, що дає змогу вчасно запобігти небажаним наслідкам у рамках функціонування системи раннього попередження й реагування в процесі здійснення фінансової, а також господарської діяльності.

Зовнішнє оцінювання може проводитися як акціонерами, кредиторами, інвесторами, так і податковими органами та підприємствами-партнерами. Проте найчастіше воно застосовуються для оцінювання кредитоспроможності та платоспроможності підприємства, адже в сучасних умовах зростає потреба підприємств у позичковому капіталі та здатності «втриматися на плаву».

Для українських же підприємств найбільш вживаним у практиці підприємства є метод фінансових коефіцієнтів. Як правило, оцінювання проводиться за групами показників фінансової стійкості, майнового стану, платоспроможності та ліквідності, прибутковості та ділової активності. Класифікація груп, їх склад та методика розрахунку показників, що закріплені в нормативних документах, а також представлених у різноманітних наукових доробках, істотно різниться, що обумовлює відсутність єдиного підходу до оцінювання фінансової діяльності.

Останніми роками найбільшого поширення набули методики, що дають можливість інтерпретувати результати оцінювання фінансової діяльності на основі одного узагальнюючого показника. Проте їх різноманіття, відсутність певної систематизації, чіткого алгоритму здійснення розрахунків та умов застосування ускладнюють їх використання в практичній діяльності підприємств.

До того ж суттєвою проблемою використання більшості методик є відсутність нормативних значень фінансових показників, що враховують галузеві особливості функціонування підприємств. статистичність фінансового аналізу, непридатність деяких методів, що дієві на заході, до умов господарювання, що наявні в нашій країні. Низьким є рівень інформативності фінансової звітності.

На основі дослідження та узагальнення різних методичних підходів до оцінювання фінансового стану підприємств можна виділити три з них, які є фундаментальними:

– визначення рівня забезпеченості запасів у складі оборотних активів підприємства джерелами їх формування;

– застосування одного інтегрованого показника, який складається з декількох найбільш

Таблиця 1

Основні методи оцінювання фінансової діяльності підприємства

Метод	Характеристика
Метод фінансових коефіцієнтів	Передбачає розрахунок певних показників, що характеризують фінансову стійкість, платоспроможність та ліквідність, рентабельність (прибутковість) діяльності, майновий стан та ділову активність. Склад і алгоритм розрахунку коефіцієнтів досить різноманітний і залежить від вибраної методики, що затверджена нормативними документами або впорядкована певними науковцями.
Оцінювання фінансового стану з використанням абсолютних показників	Може бути використана для оцінювання окремих аспектів фінансового стану, зокрема для характеристики рівня фінансової стійкості з боку прибутковості підприємства на основі використання результатів маржинального аналізу; визначення типів фінансової стійкості за критерієм стабільності джерел покриття запасів.
Рейтингове оцінювання	Полягає у класифікації підприємств за певними ознаками з огляду на фактичний рівень показників фінансового стану та рейтингу кожного показника. Перевагою є можливість ранжування низки підприємства за вибраною ознакою.
Бальне оцінювання	Полягає в проведенні аналізу фінансових коефіцієнтів шляхом порівняння отриманих значень із нормативними величинами, а також отриманні узагальнюючого показника, вираженого в балах. Таке оцінювання передбачає «рознесення» цих значень за зонами віддаленості від оптимального значення.
Матричне оцінювання	Базується на побудові сукупності фінансових показників, яка перетворюється на матрицю стандартизованих коефіцієнтів. Надає змогу здійснювати порівняльне рейтингове оцінювання за певними показниками. З іншого боку, може використовуватися під час складання матричних балансів, балансів грошових надходжень і витрат.
Інтегральне оцінювання	Результатом оцінювання є визначення інтегрального показника на основі застосування різноманітних методичних підходів. При цьому інтегральний показник може характеризувати як окремі складові, так і фінансовий стан підприємства загалом.
Дискримінанті моделі	Дають змогу визначити вірогідність настання банкрутства на основі розроблення та використання інтегральної моделі аналізу фінансового стану підприємства. Виділяють однофакторні (наприклад, коефіцієнти Бівера, Вейбеля) та багатофакторні (прикладами є моделі Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрінгейта, Савицької, Терещенко) моделі.

вагомих коефіцієнтів, визначення певних меж його значення для ідентифікації фінансового стану підприємства;

– обчислення певної кількості коефіцієнтів, а також вироблення певних висновків щодо фінансового стану підприємства на основі дослідження їх в динаміці та порівняння з нормативними значеннями.

Підхід до ідентифікації типу фінансової стійкості залежно від джерел покриття запасів не втратив своєї актуальності, проте слід застосовувати уточнення, які стосуються, по-перше, порівняння величини запасів з показником «чисті оборотні активи», по-друге, диференціації нестійкого фінансового стану щодо його припустимості або неприпустимості.

Другий методичний підхід, який полягає у застосуванні єдиного інтегрованого показника, найчастіше застосовується для оцінювання вірогідності банкрутства досліджуваного підприємства. Вироблення таких показників є результатом досліджень можливості здійснення комплексного оцінювання фінансового стану за допомогою багатофакторного дискримінантного аналізу.

Щодо третього підходу, то дуже широко для аналізування фінансового стану використовується обчислення певної кількості коефіцієнтів, а також вироблення певних висновків щодо фінансового стану підприємства на основі дослідження їх в динаміці та порівняння з нормативними значеннями. Ці показники фінансового стану знайшли своє застосування в практиці фінансових та статистичних органів, тому що вони певною мірою дають змогу оцінити фінансовий стан підприємства. Однак велика кількість їх в економічній літературі, відсутність єдиної термінології для одного й того ж показника (наприклад, коефіцієнт ліквідності = коефіцієнт покриття; коефіцієнт абсолютної ліквідності = коефіцієнт терміновості; уточнений коефіцієнт ліквідності = проміжний коефіцієнт покриття), наявність взаємозв'язків між ними й відсутність можливості зведення до єдиного інтегрального показника не дають змогу отримати об'єктивну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для більш точного оцінювання фінансового стану підприємства необхідно також застосовувати інші методичні підходи. Систематизація наявних методичних підходів до оцінювання фінансового стану підприємства наведена на рис. 1.

Якщо проаналізувати наявні методики оцінювання фінансового стану підприємства, можна зробити висновки, що основними перевагами комплексного оцінювання є:

– загальне оцінювання фінансового стану підприємства;

– можливість визначення ймовірності банкрутства й порівняння фінансового стану різних підприємств.

Водночас із зазначеними перевагами слід назвати наявні недоліки цієї методики, якими є:

– відсутність врахування регіональних, галузевих та інших особливостей функціонування підприємства;

– невсебічне оцінювання досліджуваного підприємства та виявлення фінансового положення, що створилося, тобто має місце обмеженість результатів такого аналізу;

– вплив інфляції на деякі показники;

– ускладнення використання моделей з показниками ринкової активності підприємства внаслідок недостатньої (поки що) розвиненості фондового ринку України;

– можливість виникнення суперечностей щодо результатів, отриманих за допомогою різних моделей.

Інформація для оцінювання фінансового стану міститься у відповідних формах фінансової звітності:

1) форма 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан);

2) форма 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід);

3) форма 3 «Звіт про рух грошових коштів»;

4) форма 4 «Звіт про власний капітал»;

5) примітки до річної фінансової звітності.

Загалом порядок оцінювання фінансового стану підприємства може бути представлений такими чином.

По-перше, необхідно чітко визначити мету проведення оцінювання фінансового стану підприємства, оскільки від неї буде залежати подальший вибір підходів до його здійснення. По-друге, здійснюється збирання інформації, вибираються напрями оцінювання й конкретні показники, що дадуть змогу охарактеризувати фінансовий стан підприємства або його складові відповідно до поставленої мети. По-третє, проводяться розрахунок показників та їх порівняння з нормативними значеннями. По-четверте, проводяться ретельне вивчення основних причин змін тих чи інших показників та характеристика їх досягнутого рівня. По-п'яте, виявляються резерви та обґрунтовуються заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства [7].

Висновки. В результаті проведеного оцінювання фінансового стану підприємства нами визначена певна відмінність у переліку показників та методах їх розрахунку. Також можна зробити висновок, що виділяють три методичних підходи до оцінювання фінансового стану підприємств. Однак їх велика кількість в економічній літературі, відсутність єдиної термінології для одного й того ж показника (використовуються різні назви), наявність взаємозв'язків між ними й відсутність можливості зведення до єдиного інтегрального показника не дають змогу отримати об'єктивну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства. З урахуванням зазначеного можна дійти висновку про необхідність розроблення та вжиття адекватних сучасним умовам заходів покращення фінансового стану вітчизняних підприємств.

Основними джерелами інформації для оцінювання фінансового стану є п'ять форм фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Рис. 1. Методичні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства

Джерело: [3]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. Київ : Знання, 2000. 354 с.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2000. 406 с.
3. Ползова В.М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 2. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010.../078-083.pdf. (дата звернення: 20.09.2019).
4. Бобік В.М. та ін. Реструктуризація та фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Програма підвищення рівня життя сільського населення в Україні : посібник. Київ : ПП Гробець Г.С., 2005. 480 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2005. 662 с.
6. Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. Москва : ИНФА, 2001. 208 с.
7. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. № 3. Т. 29 (68). С. 173-180.

REFERENCES:

1. Korobov M.Ya. (2000) *Finansovo-ekonomichnyj analiz dial'nosti pidpryiemstva* [Financial and economic analysis of the enterprise]. Kyiv, Znannia (in Ukrainian).
2. Poddier'ohin A.M. (2000) *Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. Kyiv, KNEU (in Ukrainian).
3. Polzova V.M. (2010) Suchasni pidkhody do ocinky finansovogho stanu pidpryjemstva [Modern approaches to assessing the financial condition of an enterprise]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu* [Bulletin of Khmelnitsky National University], vol. 5, no. 2. Available at: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010.../078-083.pdf (accessed: 20 September 2019).
4. Bobik V.M. (2005) *Restrukturyzatsiia ta finansove ozdorovlennia sil's'kohospodars'kykh pidpryiemstv* [Restructuring and financial rehabilitation of agricultural enterprises]. Kyiv, PP Hrobets' H.S. (in Ukrainian).
5. Savyts'ka H.V. (2005) *Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpryiemstva* [Economic analysis of the enterprise]. Kyiv, Znannia (in Ukrainian).
6. Sheremet A.D., Sajfulin R.S,. Negashev E.V. (2001), *Metodika finansovogo analiza* [The method of financial analysis]. Moscow, INFA (in Russian).
7. Yatsukh O.O., Zakharova N.Yu. (2018) Finansovyj stan pidpryjemstva ta metodyka jogho ocinky [Financial condition of the enterprise and method of its evaluation]. *Vcheni zapysky TNU im. V.I. Vernads'koho. Seriia: Ekonomika i upravlinnia*, vol. 3, no. 29 (68), pp. 173-180.

УДК 336.77.01/311.218
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-53

Рахман М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Зарайська В.С.
студентка економічного факультету
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Rakhman Mahbubur
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Zarayska Vlada
Student of Economic Faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE RESULTS OF CREDIT ACTIVITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сутність кредитної діяльності банківської системи України, досліджено основні показники, що впливають на результативність кредитного сектору. Розглянуто кількість кредитних ресурсів у банках України, валютних та гривневих кредитів, кредитних ресурсів, виданих за видами економічної діяльності; зміни загальних обсягів кредитних ресурсів банків країни. Проведено аналіз ефективності кредитної діяльності банківської системи за допомогою статистичних методів. Виконано структурний та динамічний аналіз основних показників ефективності та розвитку за останні п'ять років. Розглянуто проблеми та тенденції розвитку результативності кредитної діяльності банківської системи України. Запропоновано вжиття заходів щодо вдосконалення та розвитку кредитної діяльності банківської системи України.

Ключові слова: кредитна діяльність, банк, Україна, аналіз, показник, банківська система, кредит, економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье освещена сущность кредитной деятельности банковской системы Украины, исследованы основные показатели, которые влияют на результативность кредитного сектора. Рассмотрены количество кредитных ресурсов в банках Украины, валютных и гривенных кредитов, кредитных ресурсов, выданных по видам экономической деятельности; изменения общих объемов кредитных ресурсов банков страны. Проведен анализ эффективности кредитной деятельности банковской системы с помощью статистических методов. Выполнен структурный и динамический анализ основных показателей эффективности и развития за последние пять лет. Рассмотрены проблемы и тенденции развития результативности кредитной деятельности банковской системы Украины. Предложено принятие мер по улучшению и развитию кредитной деятельности банковской системы Украины.

Ключевые слова: кредитная деятельность, банк, Украина, анализ, показатель, банковская система, кредит, экономика.

ANNOTATION

The article outlines the essence of the credit activity of the banking system of Ukraine and explores the main indicators that affect the performance of the credit sector. The volume of credit resources in banks of Ukraine, as well as the number of foreign currency and loans in the national currency, credit resources issued by type of economic activity; changes in the total credit resources of banks in the country. The analysis of efficiency of credit activity of banking system by means of statistical methods is conducted. A structural and dynamic analysis of the main indicators of efficiency and development for the last five years has been carried out. Given the variety of information on the results of credit activity of Ukraine remain open topics features of the current state of credit activity of the banking system of Ukraine and prospects of development in modern economic and political conditions, analysis of indicators affecting the results of credit activity of the banking system and possible further development of this activity. Problems and tendencies of development of efficiency of credit activity of banking system of Ukraine are highlighted. Measures to improve and develop the credit activity of banking system of Ukraine are proposed. The main indicator of the efficiency of the banking system is credit activity. Not only the position of the Bank in the market, but also the economic condition of the region, the area in which the Bank operates, depends on the level of performance of its credit functions and the use of credit potential. The credit activity of banks contributes to the development of the economy, the opening of new enterprises, and at the same time provides economic stability. Bank loans contribute to the emergence of new jobs, the development of new buildings for industrial, social and cultural purposes. Loans are an integral part of the monetary policy pursued by the national Bank of Ukraine to maintain the stability of the monetary unit, as well as the development of the country's economy. In the modern period of significant economic and political changes, it is important to understand what indicators affect the credit activity of the banking system of Ukraine and highlight the prospects for the development of the credit sector and the direction of further work.

Key words: credit activity, bank, Ukraine, analysis, indicator, banking system, credit, economy.

Постановка проблеми. Основним показником ефективності діяльності банківської системи є кредитна діяльність. Від рівня виконання своїх кредитних функцій та використання кредитного потенціалу залежить не тільки положення банку на ринку, але й економічний стан регіону, області, в якій цей банк функціонує.

Кредитна діяльність банків сприяє розвитку економіки, відкриттю нових підприємств, забезпечуючи економічну стабільність [1].

Банківські кредити сприяють появі нових робочих місць, нових побудов виробничого, соціального та культурного призначення. Кредити є невід'ємної частиною грошово-кредитної політики, яку проводить Національний банк України для підтримки стабільності грошової одиниці, а також розвитку економіки країни.

У сучасний період значних економіко-політичних змін важливо розуміти те, які показники впливають на кредитну діяльність банківської системи України, а також виділити перспективи розвитку кредитної сфери та напрями подальшої роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню науково-методологічної бази з питань кредитної діяльності банківської системи України, статистичному розгляду обсягів, структури та динаміки результатів кредитної діяльності приділяли увагу такі вчені, як В. Вислоцький, О. Дзюблюк, Е. Доллан, М. Звєряков, І. Лютий, Б. Луців, С. Кабушкін, А. Камінський.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на різноманітність інформації щодо результатів кредитної діяльності України залишаються відкритими питання особливостей сучасного стану кредитної діяльності банківської системи України та перспектив розвитку в сучасних економіко-політичних умовах, аналізу показників, що впливають на результати кредитної діяльності банківської системи, а також можливі подальші напрями розвитку цього виду діяльності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає в дослідженні результатів діяльності кредитної діяльності банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У дослідженні економіки важливим є питання результативності кредитної діяльності банківської системи України як одного з головних показників ефективності економіки країни. Для розуміння стану кредитного сектору проаналізуємо основні показники.

З 2017 року, згідно з Рішенням Правління НБУ від 10 лютого 2017 року № 76-рш, визначаються нові критерії розподілу банків на окремі групи [2]. У зв'язку з цим Рішенням проведемо структурний аналіз кількості кредитних ресурсів в банках України з державною часткою, банків іноземних банківських груп, банків з приватним капіталом та неплатоспроможних банків. На 1 серпня 2019 року структура виглядає так, що переважають банки з державною часткою, що складають 40,3% й мають значення загальних обсягів кредитних ресурсів 228 946 296 грн. (рис. 1). З невеликою різницею відстають банки іноземних банківських груп (39,6%).

Найменшу частку в структурі мають неплатоспроможні банки, а саме 1%, що є дуже малим показником. На цьому етапі такі банки не можуть бути конкурентоспроможними через їх фінансову неконкурентоспроможність.

Частка загальних кредитів в національній валюті складає 56%, що становить 639 969 млн. грн. у загальному обсязі кредитних ресурсів і переважає над часткою валютних кредитів на 12% (44%) (рис. 2).

За останні чотири роки спостерігається постійне зниження частки валютних кредитів в економіці. Одним з пояснень цієї тенденції є те, що в Україні з 2015 року проводиться політика «плаваючого валютного курсу», тобто курс більше не таргетується. Через це у 2015 році валютний курс виріс майже в 3 рази, що й стало причиною зменшення валютних кредитів.

За аналізом спрямованості виданих кредитів суб'єктам господарювання найбільше кредитних ресурсів надається у сфери сільського господарства, що складає 36%, або 64 801 737,9 тис. грн., у загальному обсязі кредитних ресурсів банківської системи України,

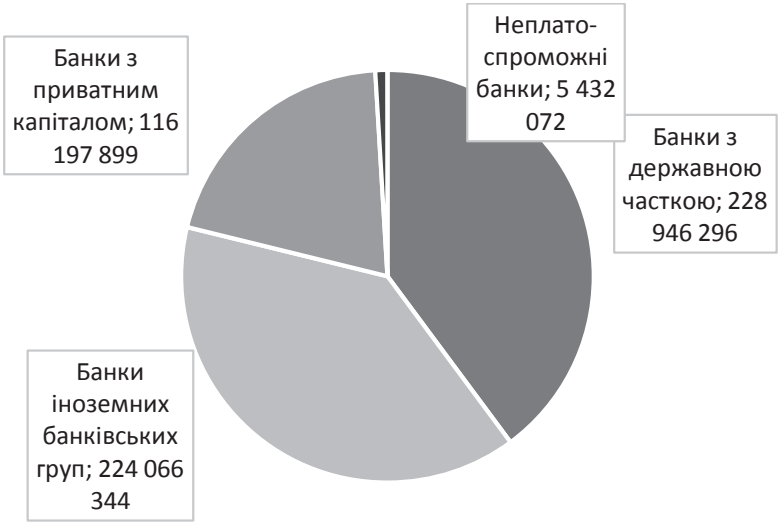

Рис. 1. Структура кредитних ресурсів банків України на 1 серпня 2019 року, млн. грн.

Джерело: розроблено авторами за [4]

Рис. 2. Структура наданих кредитів за валютою на 1 серпня 2019 року, млн. грн.
Джерело: розроблено авторами за [4]

та виробництва харчових продуктів, що складає 34% (61 805 225,6 тис. грн.) (рис. 3). Найменше значення нині мають діяльність громадських організацій, отримуючи 0,01% (6 167,9 тис. грн.), та освіта, маючи 0,02% (47 372,7 тис. грн.). Можемо помітити, що набагато менше кредитів видається на соціальні потреби, ніж на виробництво. Сьогодні це є соціально-економічною проблемою України.

Сучасний розвиток економіки України відбувається в нестабільних умовах. На економіку постійно впливають зовнішні чинники, політичні та економічні фактори. Зараз перед банківською системою України гостро стає проблема підвищення ефективності кредитної діяльності, оскільки саме кредитний сектор є основою всіх активів банків країни. Для того щоби зрозуміти тенденції розвитку кредитної діяльності України, розглянемо динамічний аналіз основних показників банківської активності (табл. 1) [3].

Згідно з даними табл. 1 кредитні залишки за 2015 рік зросли на 12 205 млн. грн., або на 1,2%. Однак у наступному 2016 році спостерігається зниження кредитних залишків на 24 462 млн. грн. (2,4%). Надалі помічаємо тільки збільшення кредитних залишків. Обсяги кредитування залишаються приблизно на одному рівні, але відбувся спад у 2017 році. Надалі ми бачимо тенденцію до зростання обсягів кредитів з кожним роком.

Зміни в частці кредитування фізичних осіб впливають на споживчий попит, а в частці юридичних осіб – на обсяги й розвиток виробництва, що значно впливає на загальну економіку країни. Розглянемо тенденції розвитку кредитування фізичних та юридичних осіб порівняно

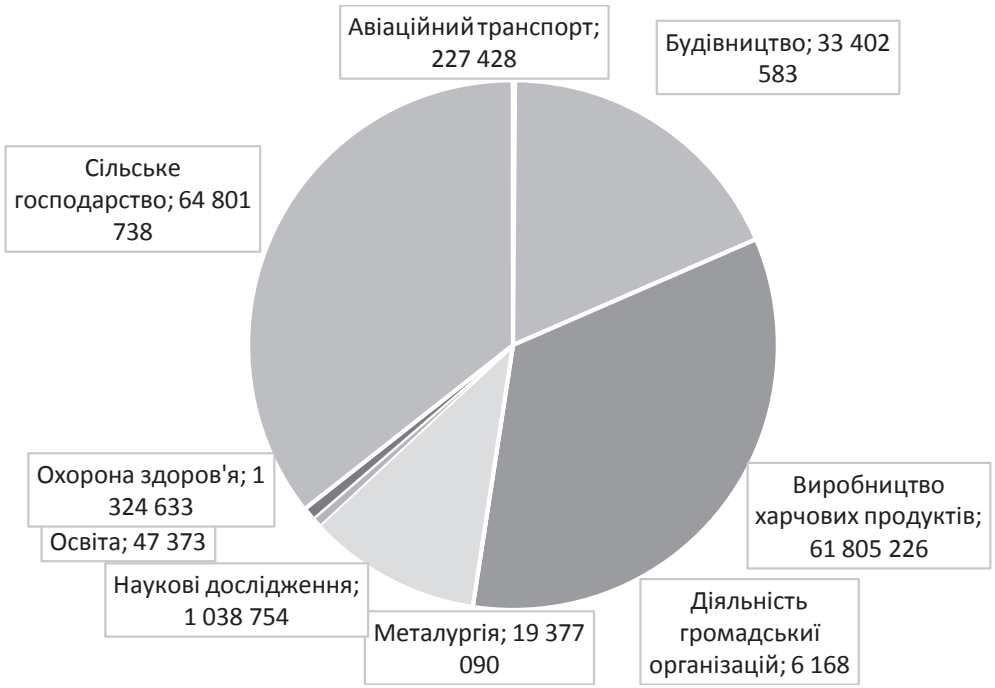

Рис. 3. Структура наданих кредитів за видами економічної діяльності на 1 серпня 2019 року, млн. грн.
Джерело: розроблено авторами за [4]

Таблиця 1

Динаміка наданих кредитів у всі сфери економіки в Україні на початок року за 2015-2019 роки (млн. грн.)

Роки	Кредити, млн. грн.	Абсолютний приріст, млн. грн.		Темпи зросту, %		Темпи приросту, %	
		Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний
2015	1 020 667	–	–	–	–	–	–
2016	1 032 872	12 205	12 205	101,2	101,2	1,2	1,2
2017	996 205	-24 462	-36667	97,6	96,4	-2,4	-3,5
2018	1 057 591	36 924	61 386	103,6	106,2	3,6	6,2
2019	1 105 954	85 287	48 363	108,4	104,6	8,4	4,6

Джерело: розроблено авторами за [4]

із загальної часткою кредитних ресурсів за 2015-2019 роки (рис. 4).

Частки кредитування фізичних та юридичних осіб майже не змінюються щодо загального обсягу кредитних ресурсів. Можна помітити лише незначні коливання: з 2016 року по 2017 рік кредитування фізичних осіб зменшилось на 10,7%, а кредитування юридичних осіб зменшилось на 1,9%. В наступні роки простежується тенденція до зростання кредитування обох форм. З 2017 року по 2019 рік обсяги кредитування фізичних осіб зросли на 28,2%, а обсяги кредитування юридичних осіб – на 7,7% (рис. 4).

Важливу роль у формуванні кредитної діяльності банків має відсоткова ставка за кредитами. Величина відсоткової ставки прямо пропорційно залежить від облікової ставки, за якою кредитуються комерційні банки, та від норми обов'язкового резерву, який ці банки повинні постійно тримати в Національному банку України.

У 2015-2019 роки спостерігаються постійні коливання розміру облікової ставки. З 2015 року по 2017 рік облікова ставка знизилась на 10,5%, що позитивно вплинуло на кредитування підприємств, відсоткова ставка яких зменшилась на 2,8%. Зниження відсоткових ставок завжди веде до підвищення економічної активності в країні. Щодо кредитування фізичних осіб, то за зменшення облікової ставки у 2015-2016 роки відсоткова ставка за кредитами для фізичних осіб збільшилась на 2,5%.

Після зменшення облікова ставка почала рости з 2017 року по 2019 рік, збільшивши своє значення на 4,6%, що сприяло збільшенню відсоткової ставки для фізичних осіб на 0,9% (рис. 5).

Нині кредитна діяльність банківської системи має більше слабких сторін, ніж сильних. Важливою є проблема впровадження інноваційних процесів та програм, а також вдосконалення систем управління кредитною діяльністю та її регулювання (наприклад переорієнтація менеджменту банків відповідно до нових умов ринку й перехід на такі принципи надання кредитів, як збільшення обсягів кредитування за зниження відсоткової ставки; зменшення кредитних ризиків; удосконалення механізму надання кредитів; більш точна перевірка кредитоспроможності позичальників та спрямованість кредитних ресурсів; розроблення єдиної методичної бази організації кредитування).

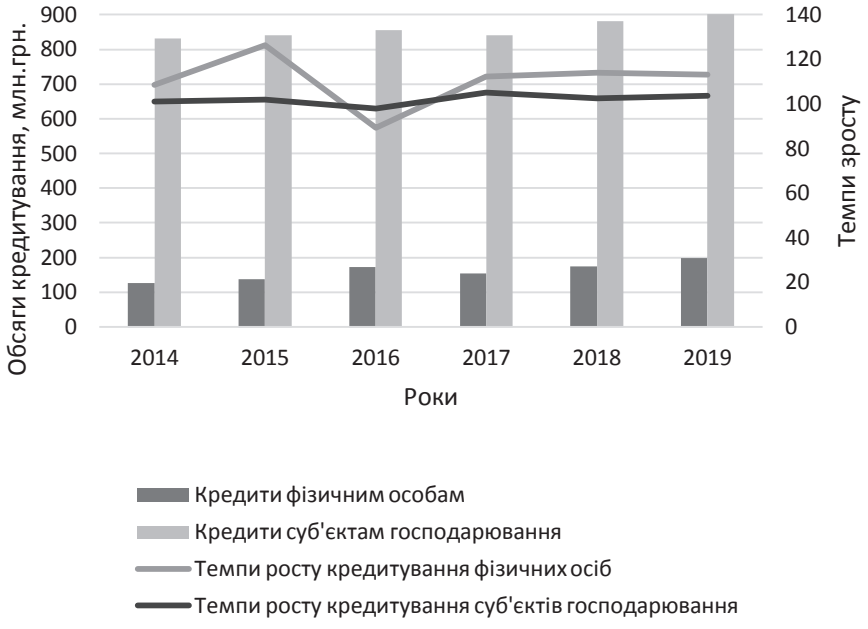

Рис. 4. Зміни обсягів кредитування фізичних та юридичних осіб, а також їх динаміка за 2014-2019 роки

Джерело: розроблено авторами за [4]

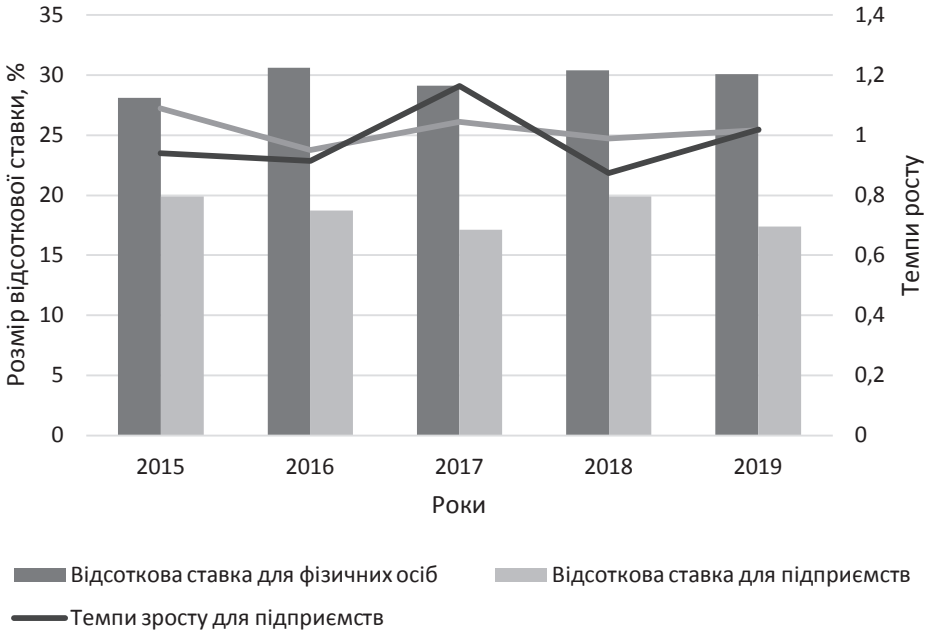

Рис. 5. Динаміка розміру відсоткової ставки за кредитами фізичних осіб та підприємств за 2015-2019 роки
Джерело: розроблено авторами за [4]

Висновки. Кредитні операції – це більша частина активів усіх банків країни. З огляду на те, що економіка перебуває на етапі спроб вийти з кризової ситуації та почати розвиватися до нового етапу, дуже важливим є питання аналізування та підвищення ефективності кредитної діяльності банківської системи.

Для покращення загальної ситуації в кредитній діяльності банківських систем необхідно провести реформи та розробити й застосувати інноваційні процеси, програми, системи, якими є переорієнтація менеджменту банків відповідно до нових умов ринку й перехід на такі засади надання кредитів, як збільшення обсягів кредитування за зниження відсоткової ставки; зменшення кредитних ризиків; удосконалення механізму надання кредитів; більш точна перевірка кредитоспроможності позичальників та спрямованість кредитних ресурсів; розроблення єдиної методичної бази організації кредитування; адаптація міжнародного досвіду до системи кредитування України; впровадження системи регулярного оцінювання ефективності діяльності комерційних банків та визначення рейтингових показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку : монографія. Одеса : Атлант, 2015. 217 с.
2. Офіційний сайт Законодавства України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/d (дата звернення: 18.09.2019).
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua (дата звернення: 17.09.2019).
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://www.bank.gov.ua (дата звернення: 22.09.2019).

REFERENCES:

1. Kovalenko V. (2015), Kredytna diialnist bankiv Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku [Credit activity of Ukrainian banks: problems and prospects of development]. Odesa : Atlant.
2. Ofitsiinyi sait Zakonodavstva Ukrainy (2019) [Official site of the Legislation of Ukraine], available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/d (accessed: 18.09.2019).
3. Ofitsiinyi sait Ministerstva Finansiv Ukrainy (2019) [Official site of the Ministry of Finance Of Ukraine], available at: https://www.minfin.gov.ua (accessed: 17.09.2019).
4. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho Banku Ukrainy (2019) [Official site of the National Bank of Ukraine], available at: https://www.bank.gov.ua (accessed: 22.09.2019).

УДК 336.14:336.225.6
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-54

Сідельникова Л.П.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонського національного технічного університету

Sidelnykova Larysa
Doctor of Science (Economics), Associate Professor,
Head of Department of Finance, Banking and Insurance,
Kherson National Technical University

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ У МЕХАНІЗМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

FISCAL POTENTIAL OF THE TAX SYSTEM IN THE MECHANISM OF REGULATING ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та складники фіскального потенціалу податкової системи як концептуальний базис для розрахунку потенційних можливостей системи оподаткування щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Аргументовано, що податкові надходження є основою формування бюджетних ресурсів держави. Визначено структуру та динаміку реалізованого складника фіскального потенціалу податкової системи у вигляді фактичних податкових надходжень Зведеного бюджету України. Розраховано податкові втрати бюджетів всіх рівнів унаслідок існування тіньового сектору економіки. Надано оцінку податкових утрат бюджетних ресурсів держави внаслідок надання податкових пільг та нарощування обсягів податкового боргу. Запропоновано заходи щодо ефективної реалізації фіскального потенціалу податкової системи України та усунення дисбалансів податкової компоненти бюджетних ресурсів держави для забезпечення сталого економічного розвитку.

Ключові слова: податкова система, фіскальний потенціал, бюджет, податкові надходження, податкові втрати, тіньова економіка, податкові пільги, податковий борг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и составляющие фискального потенциала налоговой системы как концептуальный базис для расчета потенциальных возможностей системы налогообложения по мобилизации налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Аргументировано, что налоговые поступления являются основой формирования бюджетных ресурсов государства. Определены структура и динамика реализованной составляющей фискального потенциала налоговой системы в виде фактических налоговых поступлений Сводного бюджета Украины. Рассчитаны налоговые потери бюджетов всех уровней вследствие существования теневого сектора экономики. Дана оценка налоговых потерь бюджетных ресурсов государства вследствие предоставления налоговых льгот и наращивания объемов налогового долга. Предложены меры по эффективной реализации фискального потенциала налоговой системы Украины и устранению дисбалансов налоговой компоненты бюджетных ресурсов государства для обеспечения устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: налоговая система, фискальный потенциал, бюджет, налоговые поступления, налоговые потери, теневая экономика, налоговые льготы, налоговый долг.

ANNOTATION

The essence of the fiscal potential of the tax system as a realized and potentially possible tax component of the state budgetary resources, the optimal and rational use of which will facilitate the implementation of the social development strategy is considered in the article. The components of the fiscal potential of the tax system (realized, unrealized and projected) as a conceptual basis for calculating the potential of the tax system to mobilize tax revenues to the budgets of all levels are investigated. It is argued that tax revenues are the basis for the formation of state budgetary resources. At the same time, it is proved that most of the potential tax sources of mobilization of the budgetary resources are lost due to the functioning of the shadow economy, the expansion of the system of preferential taxation and the increase of tax debt. The structure and dynamics of the realized component of the fiscal potential of the tax system in the form of actual tax revenues of the Consolidated Budget of Ukraine are determined. Tax losses of budgets of all levels due to the existence of the shadow economy are calculated. The estimation of tax losses of the state budgetary resources as a result of granting tax preferences and increasing the tax debt is given. The enormous losses of budgetary resources in Ukraine due to the imperfection of the tax system, the spread of shadow operations, tax evasion and inefficient implementation of tax policy are attested. It is determined that the total amount of tax breaks has increased 4.5 times in 2010-2018. The unrealized component of the fiscal potential of the tax system of Ukraine exceeds half of the actual tax revenues that have been mobilized to the consolidated budget (the realized component). The amount of tax losses of the state budgetary resources in 2018 exceeded the total actual expenditures of the Consolidated Budget of Ukraine for education, health care, social protection and social security. Ways of effective realization of fiscal potential of the tax system of Ukraine and elimination of imbalances of the tax component of state budgetary resources for ensuring sustainable economic development are proposed.

Key words: tax system, fiscal potential, budget, tax revenues, tax losses, shadow economy, tax preferences, tax debt.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі економічних перетворень одним із головних завдань державного управління є забезпечення фінансування бюджетними ресурсами суспільних потреб, адже саме їх обмеженість є однією з основних причин дисбалансів системи державних фінансів в умовах макроекономічних флуктуацій. Євроінтеграційні прагнення України з метою розбудови демократичного суспільства сталого розвитку потребують значного обсягу бюджетних ресурсів як фінансового базису виконання поточних функцій держави і фіскального

підґрунтя прискорення темпів проведення інституційно-структурних трансформацій. Водночас бюджетні ресурси держави, необхідні для фінансування процесів суспільного відтворення, є обмеженими – їх завжди менше, ніж потрібно для забезпечення всіх суспільних благ за даного рівня економічного розвитку.

Основою формування бюджетних ресурсів держави є податкові надходження, питома вага яких становить приблизно 80% доходів Зведеного бюджету України. Разом із тим значна частина потенційних податкових джерел мобілізації ресурсів бюджету втрачається внаслідок функціонування тіньової економіки, поширення системи преференційного оподаткування та нарощування обсягів податкового боргу. Низька лояльність платників податків до податкової системи, зумовлена обмеженим урахуванням їхніх господарських інтересів і відсутністю мотиваційних важелів під час розроблення системи державних заходів у галузі оподаткування, призводить до поширення схем ухилення від оподаткування, зростання обсягів податкового боргу, необхідності посилення податкового контролю. На нашу думку, недостатня реалізація регулюючої функції податків продукує зменшення результативності фіскальної функції, наслідком чого є неповне використання фіскального потенціалу податкової системи у процесі мобілізації бюджетних ресурсів держави як фінансової основи механізму регулювання економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-організаційні домінанти мобілізації податкових надходжень у системі формування доходів бюджету та практика реалізації фіскальної політики в Україні досить ґрунтовно досліджені українськими науковцями: В. Андрущенком, В. Дем'янишиним, Ю. Івановим, А. Крисоватим, І. Лютим, В. Опаріним, С. Юрієм тощо. Вивченню феномену податкових утрат бюджетних ресурсів через ухилення від оподаткування, надання податкових пільг та нагромадження податкового боргу присвячено наукові праці О. Десятнюк, В. Мельника, А. Соколовської, О. Тимченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Напрацювання цих учених у вирішенні загальної фундаментальної проблеми розвитку теорії, методології і практики податкових фінансів є базисом для встановлення оптимуму фіскальної експансії держави. Разом із тим питання визначення потенційного обсягу податкових надходжень бюджетів усіх рівнів за умови повної мобілізації нереалізованого складника фіскального потенціалу, який стримує соціально-економічний розвиток суспільства на сучасному етапі інституційно-структурних трансформацій, є недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою дослідження є визначення концептуальних домінант фіскального потенціалу податкової системи, обґрунтування його реалізованого, нереалізованого та прогнозованого складників як теоретичного базису для розрахунку потенційних можливостей податкової системи України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів й усунення дисбалансів податкової компоненти бюджетних ресурсів держави для забезпечення сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стійке функціонування інститутів сучасної економіки неможливе без якісної системи оподаткування й досконалого механізму податкового регулювання процесів суспільного відтворення, що є найважливішим елементом реалізації функцій держави щодо забезпечення соціальної стабільності та інтенсивного економічного зростання в умовах циклічного відтворення ринкового господарства. Ефективна податкова система створює передумови для формування конкурентоспроможної економіки на принципах рівності платників податків перед законом, сталого соціального розвитку суспільства, зростання обсягу суспільних благ, що надаються державою, підвищення добробуту населення. Ефективність фіскального регулювання економічного розвитку значною мірою залежить від повноти реалізації фіскального потенціалу податкової системи у цілому та окремих податків зокрема, здатності податкового механізму своєчасно та в повному обсязі трансформувати податковий потенціал у бюджетні ресурси.

На нашу думку, насамперед потребує уточнення сутність та категоріальна відмінність понять «податковий потенціал» і «фіскальний потенціал податкової системи», що дасть можливість уникнути існуючих суперечностей науково-понятійного апарату. Ці дефініції тісно пов'язані між собою, проте вони мають певні відмінності. Якщо податковий потенціал являє собою частину фінансових ресурсів, які, відповідно до податкового законодавства, є потенційно можливою сумою податкових баз, то фіскальний потенціал податкової системи – це реалізована та потенційно можлива податкова компонента бюджетних ресурсів держави, оптимальне і раціональне використання якої сприятиме реалізації стратегії суспільного розвитку.

Продовжуючи думку І. Таранова, який розглядає фіскальний потенціал, по-перше, як цілісну характеристику сучасного стану соціально-економічного розвитку держави; по-друге, як можливість мобілізації фінансових ресурсів на користь держави, що використовується сьогодні і може використовуватися у перспективі, під час розроблення податкової стратегії розвитку держави на альтернативній основі з урахуванням інтересів розширеного відтворення виробництва, фінансового забезпечення трансформаційних перетворень; по-третє, як окремий і важливий напрям дослідження економічного

розвитку [1, с. 62], підкреслимо, що фіскальний потенціал податкової системи у цілому та окремих податків зокрема вказує на пошук альтернативних джерел фінансування суспільних потреб за рахунок реалізації невикористаних можливостей, а не тільки на поповнення бюджету в межах чинної податкової бази.

Рівень повноти використання фіскального потенціалу податкової системи є важливим показником ефективності формування бюджетних ресурсів держави за рахунок податкових джерел, який Д. Б'юкенен та Р. Масгрейв пропонують оцінювати так:

$$C = \sum_{i=1}^{n} (t_{si} \times B_i), \quad (1)$$

де t_{si} – стандартна ставка *i*-го податку ($i = 1 \ldots n$);

B_i – податкова база *i-го* податку [2, с. 84].

Погоджуючись у цілому із запропонованою формалізацією фіскального потенціалу податкової системи, вважаємо за доцільне доповнити наведену формулу, виходячи із власного розуміння сутності цього поняття:

$$C = \sum_{i=1}^{n} (t_{si} \times (B_i + R_i)), \quad (2)$$

де R_i– резерви (невикористані можливості) оподаткування.

Для логічної аргументації сутності фіскального потенціалу податкової системи як концептуального базису для розрахунку потенційних можливостей системи оподаткування України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів можемо виділити три його складники:

– реалізований – фактичний обсяг мобілізованих до бюджету податків і зборів;

– нереалізований – утрати податкових надходжень держави внаслідок надання податкових пільг, нарощування податкового боргу та функціонування тіньової економіки, у тому числі офіційно зареєстрованих економічних одиниць, які штучно зменшують базу оподаткування шляхом приховування або оптимізації (агресивного податкового планування) чи в інший спосіб ухиляються від сплати належних за законом податків;

– прогнозований – можливості розширення обсягів фіскального потенціалу податкової системи за рахунок економічного зростання і приросту ВВП.

Реалізований складник фіскального потенціалу податкової системи (суму фактичних податкових надходжень Зведеного бюджету України) розглянемо в табл. 1.

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що реалізований складник фіскального потенціалу податкової системи у вигляді фактичних податкових надходжень займає домінуючу питому вагу серед усіх видів доходів Зведеного бюджету України за останні роки: від 74,53% у 2010 р. до 83,97% у 2011 р.

Нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи формує втрати бюджетних ресурсів держави внаслідок ненадходження до бюджету податкових платежів в результаті накопичення податкового боргу, надання податкових пільг, умисного ухилення від сплати податків та агресивного податкового планування (оптимізації оподаткування).

Найвагоміші втрати ресурсів бюджету продукує тіньова економіка. Тіньові операції притаманні практично всім країнам світу. Більше того, за оцінками Всесвітнього економічного форуму, основними глобальними ризиками протягом найближчих 10 років на тлі обмеженості ресурсів визнано саме поширення тіньової діяльності поряд із макроекономічною розбалансованістю.

За рівнем відношення обсягів тіньової економіки до ВВП серед 31 країни Європи, що були досліджені професором Лінцського університету

Таблиця 1

Реалізований складник фіскального потенціалу податкової системи України в 2010-2018 рр., млрд грн

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доходи Зведеного бюджету України	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,9	1017,0	1184,3
з них:									
Податкові надходження	234,4	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2	986,3
Питома вага у доходах, %	74,53	83,97	80,94	79,95	80,57	77,85	83,13	81,44	83,28
у тому числі:									
Податок на доходи фізичних осіб*	51,0	60,2	68,1	72,2	72,7	90,8	127,3	170,6	211,2
Податок на прибуток підприємств	40,4	55,1	55,8	55,0	40,2	39,1	60,2	73,4	106,2
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів*	12,7	14,8	17,5	28,9	33,6	42,0	46,6	51,1	50,1
Податок на додану вартість	86,3	130,1	138,8	128,3	139,0	178,5	235,5	314,0	374,5
Акцизний податок*	28,3	33,9	38,4	36,7	45,1	70,8	101,7	121,4	132,7
Мито	9,1	11,8	13,2	13,3	12,6	40,3	20,4	24,5	27,1
Збори на паливно-енергетичні ресурси*	-	21,1	17,7	5,7	6,0	7,2	0,3	-	-
Місцеві податки	0,8	2,5	5,5	7,3	8,1	27,0	42,3	53,3	61,0
Інші податки та збори	5,8	5,2	5,6	6,6	10,2	11,9	16,5	19,9	23,5

* згідно з бюджетною класифікацією станом на 01.01.2019

Джерело: складено автором за даними [3]

Ф. Шнайдером, у 2017 р. найгірші показники мали Болгарія – 29,6%, Туреччина – 27,2%, Хорватія – 26,5%. Румунія – 26,3%; найкращі показники у Швейцарії – 6,0%, Австрії – 7,1%, Люксембургу – 8,2% та Нідерландів – 8,41%. Середній показник дорівнює 17,1% [4, с. 18]. Натомість інтегральний показник рівня тіньової економіки, визначений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України як середньозважене значення рівнів за окремими методами (а саме монетарним, електричним, «витрати населення – роздрібний товарооборот», збитковості підприємств) з урахуванням ступеня їхнього впливу на стан і тенденції розвитку економіки країни, істотно перевищує середньоєвропейське значення та становить 32% [5]. Очевидно, що такий потужний тіньовий сектор коригує показники ефективності вітчизняної фіскальної політики у бік їх погіршення.

Визначимо нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи України внаслідок тіньової економіки за 2010-2018 рр. (табл. 2).

Податкові розриви від тіньової економіки за період 2010-2018 рр. зросли в Україні у 3,5 рази (з 89,0 до 315,6 млрд. грн). При цьому офіційний рівень тіньової економіки, розрахований Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, у період 2010-2013 рр. поступово знижувався з 38% до 35%; у 2014 р. – стрімко зріс до 43%, що зумовлено надскладним у військово-політичному та соціально-економічному плані становищем країни; останні чотири роки мав тенденцію до спаду – із 43% до 32% офіційного ВВП, що є найнижчим рівнем за досліджуваний період. Тіньова економіка істотно знижує фіскальний потенціал податкової системи, порушує один з основних принципів оподаткування (соціальної справедливості й загальності оподаткування) та є засобом ухилення від сплати податків, тому протидія тіньовій економіці – це запорука повної реалізації фіскального потенціалу податкової системи України.

Наступним вагомим складником податкових утрат бюджетних ресурсів держави є втрати у зв'язку з неефективним управлінням податковим боргом, який є результатом нехтування платниками податків конституційного обов'язку щодо сплати податкових зобов'язань.

Відповідно до пп. 175 п. 1 ст. 14 Податкового кодексу України, податковий борг – це сума узгодженого грошового зобов'язання, не сплаченого платником податків у встановлений строк, та непогашеної пені [6]. Податковий борг, цілком слушно зазначають О. Десятнюк і Т. Маршалок, виникає як наслідок допущених прорахунків у державній соціально-економічній політиці і свідчить про неузгодженість взаємовідносин контролюючих органів з фізичними та юридичними особами в частині формування податкового складника доходів бюджету держави [7, с. 13].

Загроза накопичення та непогашення податкового боргу тягне за собою збитки, завдані державі платниками податків у зв'язку з неможливістю або небажанням виконання свого податкового обов'язку. Обсяги нереалізованого складника фіскального потенціалу податкової системи України внаслідок існування податкового боргу протягом 2010-2018 рр. наведено на рис. 1.

Спостерігаємо перманентне збільшення обсягу податкового боргу суб'єктів господарювання в Україні: протягом 2010-2018 рр. загальна сума заборгованості зросла з 16,2 до 101,5 млрд. грн (більше ніж у шість разів).

Однією з причин накопичення податкового боргу господарюючих суб'єктів, окрім реальних форс-мажорних обставин у фінансово-господарській діяльності, є поширена в Україні практика переплат податків до бюджету, значні обсяги яких призводять до вимивання обігових коштів і, як наслідок, до виникнення податкового боргу за іншими податковими платежами. Іншим вагомим чинником зростання обсягів податкового боргу є очікування платниками списання заборгованості перед бюджетом. Разом із тим уважаємо, що податкова політика має орієнтуватися,

Таблиця 2

Нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи України внаслідок існування тіньової економіки у 2010-2018 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млрд грн	1082,6	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9	3558,7
Інтегральний показник рівня тіньової економіки, %	38	34	34	35	43	40	35	32	32
Потенційний рівень ВВП, млрд грн	1494,0	1764,2	1887,9	1964,2	2240,4	2771,2	3217,3	3937,5	4697,5
Податкові надходження зведеного бюджету, млрд грн	234,4	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2	986,3
Бюджетний податковий коефіцієнт, %	21,66	25,42	25,59	24,33	23,46	25,65	27,31	27,76	27,72
Потенційні податкові надходження, млрд грн	323,5	448,5	483,2	477,9	525,5	710,7	878,6	1093,2	1301,9
Податкові втрати від тіньової економіки, млрд грн	89,0	113,8	122,6	123,9	158,0	203,1	227,8	265,0	315,6

* інтегральний показник рівня тіньової економіки, визначений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (у % до обсягу офіційного ВВП)

Джерело: складено автором за даними [3; 5]

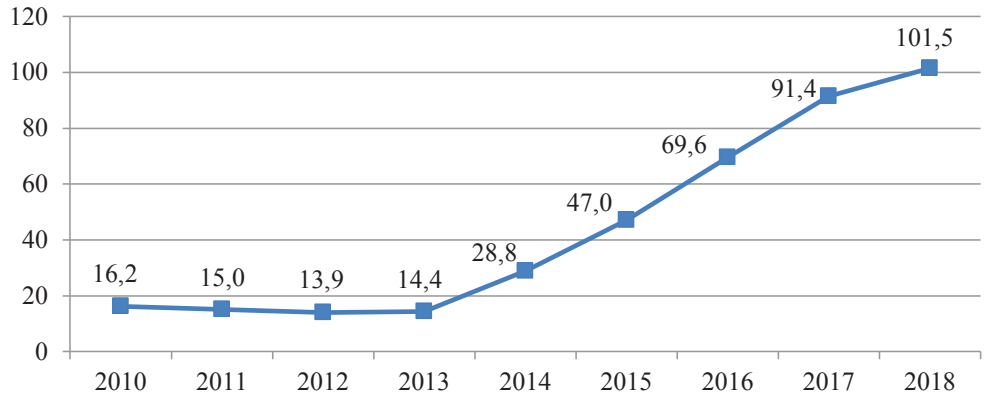

Рис. 1. Нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи України внаслідок існування податкового боргу протягом 2010-2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [8]

насамперед, на принцип примусового стягнення податків із тих, хто не дотримується податкового обов'язку, а не навпаки.

Істотне зростання нереалізованого складника фіскального потенціалу податкової системи України продукує також вітчизняна система пільгового оподаткування. Викривлення суспільної логіки надання податкових пільг та преференцій в Україні порушує принцип нейтральності та має деструктивний вплив на макроекономічну і фіскальну стабільність. Погоджуємося з позицією, яку займає Ц. Огонь: «Наявна система податкових пільг призводить до постійних утрат доходів бюджету і гальмує розвиток бізнесу в Україні» [9, с. 169].

На рис. 2 наведено обсяги нереалізованого складника фіскального потенціалу податкової системи України у зв'язку з отриманням податкових пільг за 2010-2018 рр.

Фіксуємо перманентне збільшення обсягу втрат бюджетних ресурсів держави внаслідок функціонування системи преференційного оподаткування: протягом 2010-2018 рр. загальна сума несплачених в Україні податків у зв'язку з отриманням податкових пільг зросла з 37,1 до 228,4 млрд. грн (більше ніж у шість разів).

Дуалізм фіскальних ефектів пільгового оподаткування полягає у тому, що податкові пільги та преференції істотно скорочують бюджетні доходи, проте потенційні видатки бюджету у формі дотацій та субсидій (як альтернативи пільговому оподаткуванню) можуть перевищувати обсяги втрат бюджетних ресурсів держави, завданих унаслідок існування системи податкових пільг. Тому пільги є досить поширеним елементом оподаткування у країнах із розвинутими ринковими відносинами. Однак в Україні практика використання податкових пільг та преференцій свідчить, що замість позитивного ефекту вони здебільшого підвищують податкове навантаження на інших платників податків.

Розглянемо загальний розмір утрат Зведеного бюджету від нереалізованого складника фіскального потенціалу податкової системи України протягом 2010-2018 рр. (табл. 3).

Дані табл. 3 засвідчують колосальні втрати бюджетних ресурсів в Україні внаслідок недосконалості податкової системи, поширення тіньових операцій, ухилення від оподаткування, неефективної реалізації податкової політики. Загальний обсяг податкових розривів збільшився зі 142,3 млрд. грн у 2010 р. до 645,5 млрд. грн у 2018 р. (у 4,5 рази).

Сума податкових утрат бюджетних ресурсів держави в 2018 р. (645,5 млрд. грн) перевищила сумарні фактичні видатки Зведеного бюджету

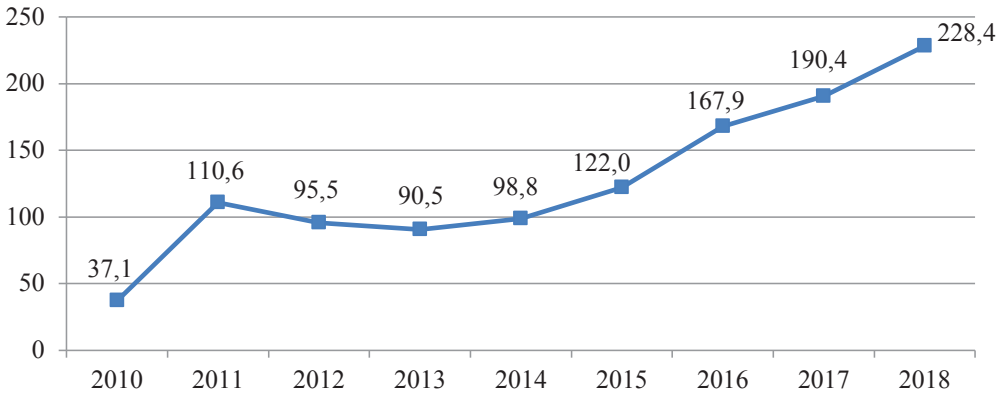

Рис. 2. Нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи України у зв'язку з отриманням податкових пільг за 2010-2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 3

Податкові втрати Зведеного бюджету від нереалізованого складника фіскального потенціалу податкової системи України в 2010–2018 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податковий розрив від тіньової економіки, млрд грн	89,0	113,8	122,6	123,9	158,0	203,1	227,8	265,0	315,6
Питома вага, %	62,55	47,53	52,85	54,15	55,32	54,57	48,95	48,47	48,89
Податкові втрати від наданих податкових пільг, млрд грн	37,1	110,6	95,5	90,5	98,8	122,0	167,9	190,4	228,4
Питома вага, %	26,07	46,21	41,16	39,56	34,59	32,79	36,08	34,81	35,39
Загальна сума податкового боргу, млрд грн	16,2	15,0	13,9	14,4	28,8	47,0	69,6	91,4	101,5
Питома вага, %	11,38	6,26	5,99	6,29	10,08	12,63	14,97	16,72	15,72
Всього, млрд грн	142,3	239,4	232,0	228,8	285,6	372,1	465,3	546,8	645,5

Джерело: складено автором за даними [3; 5; 8]

України на освіту (210,0 млрд. грн), охорону здоров'я (115,9 млрд. грн), соціальний захист та соціальне забезпечення (309,4 млрд. грн).

У цілому нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи України за розміром перевищує половину фактичних податкових надходжень, які надійшли до Зведеного бюджету, тобто його реалізований складник. Основним джерелом цих утрат є тіньова економіка, через що значна частка ВВП залишається прихованою. У середньому за період 2010-2018 рр. 52,59% податкових утрат бюджетних ресурсів держави завдала тіньова економіка, 36,30% – податкові пільги, 11,11% – накопичений податковий борг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений аналіз засвідчив, що нереалізований складник фіскального потенціалу податкової системи, що формується внаслідок функціонування тіньової економіки, надання платникам податків податкових пільг та преференцій, нарощування ними значних обсягів податкового боргу, щороку завдає державі величезних збитків, які мали б слугувати джерелом зростання доходів бюджету для достатнього фінансування бюджетних видатків.

Значний резерв щодо повної реалізації фіскального потенціалу податкової системи України полягає у зменшенні обсягів тіньової економіки. Водночас слід ураховувати, що повернення до бюджету всієї суми, втраченої внаслідок існування тіньового сектору, є неможливим. Так, на переконання зарубіжних дослідників, запровадження заходів, які «закриють» податкові розриви певного розміру, не обов'язково призведуть до збільшення податкових надходжень на таку ж суму – «лише близько 1/3 від рівня активності тіньової економіки триватиме в офіційній економіці», отже, «передбачається, що тільки 1/3 податкового розриву в кожній державі-члені може бути переведена у фактичні податкові надходження» [10, с. 57]. Так, податкові розриви в країнах ЄС у 2011 р. оцінено у 850 млрд. євро, а додаткові надходження від їх закриття – у 284,9 млрд. євро [10, с. 108].

Для ефективної реалізації фіскального потенціалу податкової системи України пропонуємо такі заходи:

– нейтралізація виявлених у процесі суспільного діалогу чинників зниження рівня добровільності сплати податків, пов'язаних із негативним сприйняттям суспільством податків;

– посилення протидії схемам ухилення від оподаткування за допомогою підвищення відповідальності за несплату податків, що зробить корупційні схеми невигідними порівняно з добровільним виконанням свого податкового обов'язку;

– наукове обґрунтування та практичне встановлення оптимального рівня податкового навантаження, який призведе до поступової детінізації економіки та підвищення обсягів податкових надходжень за рахунок розширення бази оподаткування;

– впровадження комплексної оцінки виміру доцільності застосування податкових пільг та преференцій;

– прискорення інвестиційної активності населення з метою активізації фінансування об'єктів пільгового оподаткування;

– удосконалення механізму застосування контролюючими органами примусових заходів до платників, які протермінували погашення податкового боргу;

– посилення фіскального потенціалу податків, об'єктом оподаткування яких є вартість товарів або майно власників, оскільки ухилення від оподаткування цими податками є складним через неможливість приховати об'єкт.

Перспектива подальших розвідок у цьому напрямі полягає у поглибленні практичного аспекту дослідження, спрямованого на вдосконалення реалізації фіскального потенціалу податкової системи України з використанням усіх його складників як одного із найважливіших важелів максимізації бюджетних можливостей держави у механізмі регулювання економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Таранов І.М. Теоретико-організаційні засади визначення фіскального потенціалу держави. *Світ фінансів*. 2006. № 2. С. 60-65.
2. Б'юкенен Дж.М., Масгрейв Р.А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежні бачення держави / пер. з англ. Київ : Академія, 2004. 175 с.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : http://www.treasury.gov.ua (дата звернення: 02.10.2019).

4. Medina L., Schneider F. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? *IMF Working Paper*. 2018. WP/18/17. 76 p.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL : http://www.me.gov.ua (дата звернення: 02.10.2019).
6. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. Дата оновлення: 01.07.2019. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 03.10.2019).
7. Десятнюк О.М., Маршалок Т.Я. Управління податковим боргом : навчальний посібник. Тернопіль : Вектор, 2013. 340 с
8. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL : https://tax.gov.ua (дата звернення: 02.10.2019).
9. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. 580 с.
10. Muller P., Conlon G., Lewis M., Mantovani I. From Shadow to Formal Economy: Levelling the Playing Field in the Single Market. Policy Department of European Parliament, 2013. 108 p.

REFERENCES:

1. Taranov I.M. (2006) Teoretyko-orhanizatsiini zasady vyznachennia fiskalnoho potentsialu derzhavy [Theoretical and organizational principles of determining the fiscal potential of the state]. *Svit finansiv*, vol. 2, pp. 60-65.
2. Biukenen Dzh.M., Mashreiv R.A. (2004) Suspilni finansy i suspilnyi vybir: dva protylezhni bachennia derzhavy [Public finance and public choice: two opposing views of the state]. Kyiv: Vydavnychyi dim «KM Akademiia» (in Ukrainian).
3. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. URL: http://www.treasury.gov.ua (accessed 02 October 2019).
4. Medina L., Schneider F. (2018) Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? IMF Working Paper (in English).
5. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. URL: http://www.me.gov.ua (accessed 02 October 2019).
6. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. # 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 03 October 2019).
7. Desiatniuk O.M., Marshalok T.Ya. (2013) Upravlinnia podatkovym borhom [Tax debt management]. Ternopil: Vektor (in Ukrainian).
8. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. URL: https://tax.gov.ua (accessed 02 October 2019).
9. Ohon Ts.H. (2003) Dokhody biudzhetu Ukrainy: teoriia ta praktyka [Budget revenues of Ukraine: theory and practice]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t (in Ukrainian).
10. Muller P., Conlon G., Lewis M., Mantovani I. (2013) From Shadow to Formal Economy: Levelling the Playing Field in the Single Market. Policy Department of European Parliament (in English).

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-55

Хрипко І.С.
студентка магістратури
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Азаренкова Г.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Khrypko Iryna
Master's Student,
Kharkiv Educational and Scientific Institute of
SHEI «Banking University»

Azarenkova Galyna
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of
Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of SHEI «Banking University»

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

FINANCIAL PLANNING AS THE MAIN ELEMENT OF MANAGING THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE BANK

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням фінансового планування банківської діяльності в аспекті теоретичного обґрунтування. На основі здійснення наукового дослідження, узагальнення та розвитку теоретичних положень фінансового планування в контексті наукових підходів визначено його зміст у системі управління фінансовою діяльністю банку, сформульовано сутнісне розуміння поняття «фінансове планування в банку», узагальнено смислові ознаки терміна «фінансове планування», визначено об'єкти фінансового планування, охарактеризовано його види, форми та методи, що формують теоретичне підґрунтя процесу планування у практичній діяльності банківських установ. Визначено призначення фінансового планування у системі управління фінансовою діяльністю банку та результати, що забезпечує процедура планування.

Ключові слова: план, фінансове планування, банківська установа, управління фінансовою діяльністю банку, фінансова стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам финансового планирования банковской деятельности в аспекте теоретического обоснования. На основе осуществления научного исследования, обобщения и развития теоретических положений финансового планирования в контексте научных подходов определено его содержание в системе управления финансовой деятельностью банка, сформулировано сущностное понимание понятия «финансовое планирование в банке», обобщены смысловые признаки термина «финансовое планирование», определены объекты финансового планирования, охарактеризованы его виды, формы и методы, формирующие теоретические основы процесса планирования в практической деятельности банковских учреждений. Определено назначение финансового планирования в системе управления финансовой деятельностью банка и результаты, которые обеспечивает процедура планирования.

Ключевые слова: план, финансовое планирование, банковское учреждение, управление финансовой деятельностью банка, финансовая стратегия.

ANNOTATION

The sharpening of competition in the banking sector, the rapid development of information technology, the activation of globalization, the slowdown in the growth of financial resources enhance the role of financial planning and place new demands on the justification of planned financial decisions, its forms and types. This necessitates the application of new approaches to banking planning, which is objectively necessary to strengthen the banking system of Ukraine, since it is the effective implementation of sound integrated plans that allows commercial banks to counteract the impact of any negative factors. It is the financial planning that is the basis for managing a bank, which, taking into account the specifics of a particular stage of development, determines the purpose of its activity and substantiates the possible ways to achieve it, taking into account available and potentially possible financial resources. The significance of this problem indicates that the development of bank planning processes is one of the most important in modern Ukrainian banking science and practice, with the aim of timely and effective adaptation of banks to changes in the external environment. In this regard, the study of financial planning and forecasting of banking activities is of particular importance, which makes the relevance and feasibility of research to develop this issue. The article is devoted to topical issues of financial planning of banking activities in terms of theoretical justification. On the basis of scientific research, synthesis and development of theoretical provisions of financial planning in the context of scientific approaches, its content in the system of financial activity management of the bank is defined, an essential understanding of the concept of "financial planning in the bank" is formulated, the meaning characteristics of the term "financial planning" are summarized, objects of financial planning are defined, its types, forms and methods, which form theoretical foundations of the planning process in the practical activity of banking institutions. The purpose of financial planning in the financial management system of the bank and the results are defined, the planning procedure is provided.

Key words: plan, financial planning, banking institution, bank financial management, financial strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи

практичними завданнями. Важливим складником збалансованого розвитку підприємств у сучасних умовах є наявність високоякісних фінансових планів та механізмів їх ефективної реалізації. Загострення конкуренції в банківському секторі, стрімкий розвиток інформаційних технологій, активізація процесів глобалізації, зниження темпів приросту фінансових ресурсів посилюють роль фінансового планування і висувають нові вимоги до обґрунтування планових фінансових рішень, його форм та видів. Це зумовлює застосування нових підходів до планування банківської діяльності, яке об'єктивно необхідне для зміцнення банківської системи України, оскільки саме ефективна реалізація обґрунтованих комплексних планів дає змогу комерційним банкам протистояти впливу будь-яких негативних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемі організації фінансового планування та прогнозування банківської діяльності присвячено дослідження вітчизняних авторів О.В. Васюренка [1], О.Г. Білої [2], Л.О. Примостки [3], В.М. Шелудько [4] та ін. Досліджувані питання є предметом наукових пошуків зарубіжних учених: Е. Ріда [5], А.П. Робсона [6], Д. Хана [7], Д. Хассі [8] тощо.

Віддаючи належне внеску відомих учених, слід відзанчити, що окремі питання планування у комерційному банку потребують подальшого дослідження з урахуванням специфіки функціонування банківської системи України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є визначення сутності фінансового планування як елемента управління фінансовою діяльністю банківських установ у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове планування посідає одне з головних місць у системі управління діяльністю фінансової установи, адже саме воно забезпечує її фінансовими ресурсами, що, своєю чергою, підвищує прибутковість, прогнозує стабільний розвиток та знижує ризик її існування. Сучасні перетворення, що відбуваються у банківському секторі, спонукають виникнення в ньому конкурентного середовища, тому функціонування банку в таких умовах вимагає високого рівня управління, без якого неможливо вирішити основні питання, досягти цілей, забезпечити ефективний розвиток та конкурентоспроможність установи.

Щодо фінансового планування у банківських установах, то в економічній літературі існує велика кількість визначень даного поняття, які окреслюють дещо відмінні підходи до його сутності. Порівняльний аналіз трактувань поняття «фінансове планування» наведено в табл. 1.

Таким чином, на основі морфологічного аналізу підходів до трактування терміна «фінансове планування», виділивши сутність, зміст, особистісні якості носія, умови реалізації та критерії оцінки поняття, можна сформулювати власне визначення. Отже, фінансове планування банку – орієнтований у майбутнє процес управління щодо розроблення системи фінансових планів, нормативів і показників, реалізації комплексу заходів для забезпечення банку необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності. Особливість даного підходу полягає у тому, що він указує на роль фінансового планування у процесі управління та розвитку банківської установи.

Об'єктами фінансового планування в банках виступають активи і пасиви, а також доходи та витрати, пов'язані з ними. Інструментом забезпечення фінансового розвитку банку є його фінансова стратегія, яка, своєю чергою, є підсистемою корпоративної стратегії розвитку у вигляді довгострокової програми конкретних дій із формування та використання фінансових ресурсів банку для досягнення позитивного результату. До конкретних фінансових стратегій належать розширення депозитної бази, кредитування, інвестування, нарощування капітальної бази банку.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «фінансове планування»

Автор	Визначення
О.Г. Біла [2, с. 26]	Фінансове планування – це планування процесів формування, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на певний період, розроблення фінансових планів.
В.М. Шелудько [4, с. 352]	Процес розроблення системи фінансових планів, що полягає у визначенні фінансових цілей, установленні рівня відповідності цих цілей фінансовому стану підприємства і формуванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.
Л.О. Примостка [3]	Фінансове планування спрямовується на перетворення стратегічних цілей та завдань банку в конкретні (абсолютні й відносні) значення результативних фінансових показників діяльності банківської установи через реалізацію комплексу заходів у сфері фінансів.
С.М. Киркач [9, с. 345]	Сфера управлінської діяльності вищого керівництва банку щодо розроблення системи фінансових планів із метою перетворення цілей, завдань, заходів банку в конкретну систему фінансових показників (нормативів), які характеризують його фінансовий стан, для забезпечення фінансовими ресурсами розвиток банку і, як наслідок, досягнення головної мети його діяльності.
А.П. Робсон [6]	Засіб, який сприяє оптимальному вибору між альтернативними варіантами під час прийняття рішень.
Д. Хассі [8]	Орієнтований у майбутнє постійний процес управління, який здійснюється у певних узгоджених межах і стосується укладання планів на різних рівнях управління.

Фінансовий план банку, що складається з двох частин: плану портфеля активів, пасивів і послуг та плану доходів і витрат, відображає й виробничі, й портфельні функції банку. Фінансовим планом банку є засіб реалізації фінансової стратегії банку, яка є пріоритетною серед низки функціональних стратегій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей діяльності банківської установи [3].

Поруч із традиційною системою об'єктів фінансового планування виступає класифікація, відповідно до якої формування бюджету банку застосовується до системи об'єктів – бюджетних одиниць. Саме у цьому полягає завдання визначення для банку конкретної технології управління фінансовими ресурсами. Бюджетними одиницями під час фінансового планування в банку можуть бути такі: банк у цілому, його філії, внутрішні структурні підрозділи банку, продукти (операції, послуги) і клієнти.

Основні методи фінансового планування в банку наведено на рис. 1 [9]. Аналіз практики їх застосування показує, що лише за комплексного застосування даних методів є можливість порівнювати різні сценарії розвитку фінансової діяльності банку і на основі систематизації отриманої інформації вибирати оптимальні шляхи розвитку, уникати загроз та випереджати негативні наслідки вибраних шляхів.

Система загального планування фінансової установи включає у себе фінансове планування, яке, своєю чергою, ділиться на стратегічне, тактичне та оперативне планування (табл. 2). Кожний із цих видів охоплює визначений період і має свої форми реалізації. Усі системи взаємопов'язані між собою і функціонують у певній послідовності.

Прогнозування цільових курсів та основних напрямів фінансової діяльності є початковим етапом планування. Його реалізація відбувається шляхом розроблення загальної фінансової стратегії банку, що визначає завдання та характеристики тактичного фінансового планування. Одна з найбільш важливих стратегічних цілей фінансової діяльності банку – зростання доходів його власників і максимізація ринкової вартості.

Основою фінансового планування в банку виступає фінансова політика – складова частина загальної політики банку, зміст якої визначається прийнятою банком концепцією розвитку фінансів, стратегічними цілями, що розкрива-

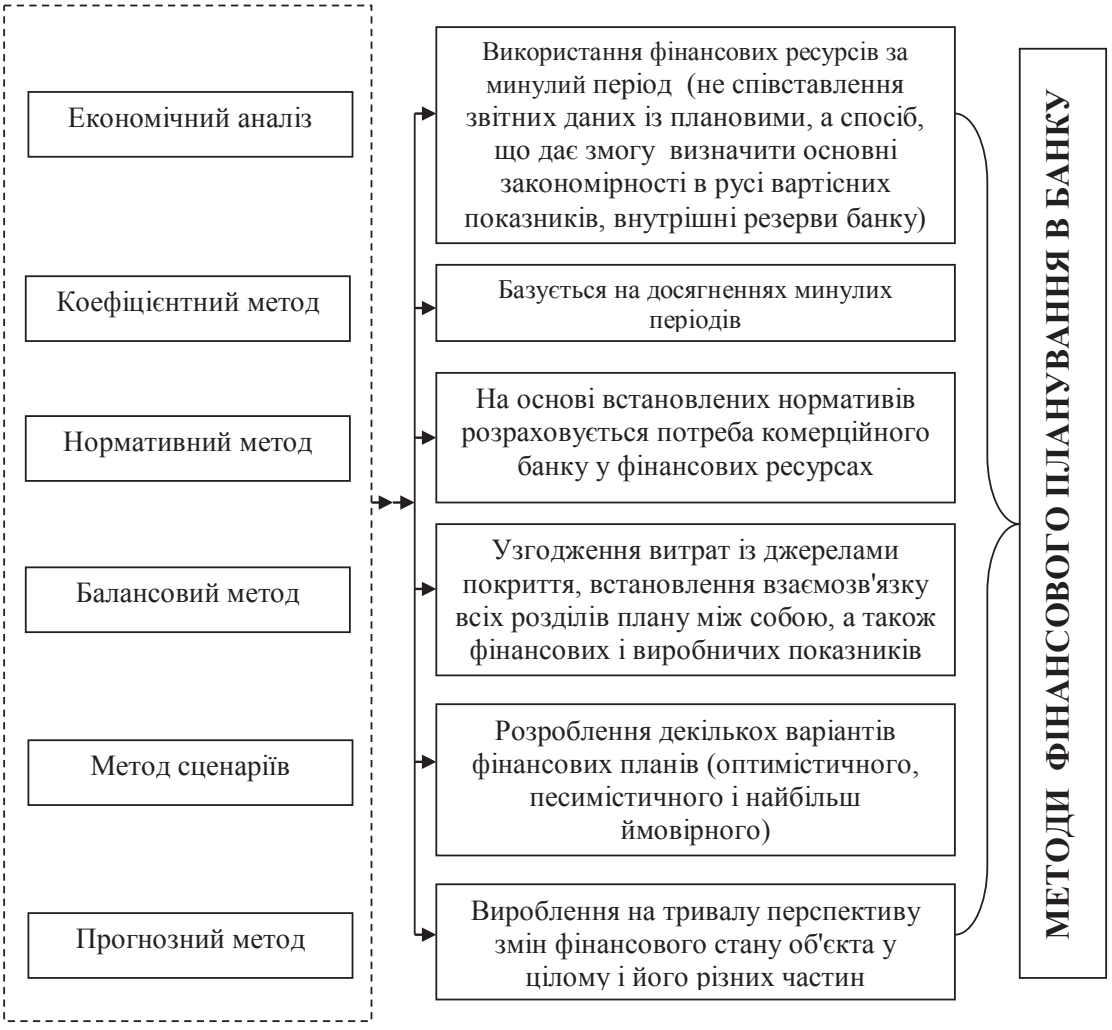

Рис. 1. Основні методи фінансового планування в банку

Таблиця 2

Система фінансового планування банківської установи

Система планування	Період планування	Сутність поняття
Стратегічне планування	До трьох років	Система довгострокових цілей фінансової діяльності банку, що визначаються фінансовою політикою банку, та найбільш ефективні шляхи їх досягнення.
Тактичне планування	До року	Розроблення конкретних видів фінансових планів, що дають змогу визначити джерела формування ресурсів банку, напрями їх використання, сформувати структуру доходів та витрат, забезпечити ліквідність та платоспроможність банку. Основні види тактичних планів: план доходів та витрат; балансовий план; план надходження та використання ресурсів банку.
Оперативне планування	Місяць, квартал	Розроблення комплексу короткострокових планових завдань із фінансового забезпечення основних напрямів діяльності банку. Основні форми оперативних фінансових планів: бюджети та платіжні календарі.

Джерело: [10]

ють основні напрями формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, та сукупністю заходів, здійснюваних органами управління для досягнення поставлених цілей.

Процес фінансового планування має визначати головні тенденції формування та використання фінансових ресурсів банку, встановлювати правила формування фінансових відносин із контрагентами.

Процедура фінансового планування діяльності банку забезпечує [10]:

- яскраве бачення проблем і перешкод, що виникають у процесі втілення в реальність стратегії і тактики банку;
- визначення конкретних фінансових показників для досягнення стратегічних цілей і тактичних завдань банку;
- пошук нових тактичних шляхів для досягнення стратегічних цілей;
- ефективне оперативне планування. Фінансові плани є інформаційною базою для оперативного планування й управління діяльністю банку. Порівняння фактичних та запланованих результатів дає змогу визначити ефективність діяльності банку, прийняти оптимальні управлінські рішення щодо його подальшого розвитку;
- усвідомлення витрат на діяльність банку. Важливим аспектом бюджетування є те, що воно змушує менеджерів кількісно обґрунтовувати свої плани і дає можливість усвідомити витрати, пов'язані з їх виконанням;
- координацію та комунікації. Фінансове планування дає можливість узгодити інтереси і дії різних підрозділів банку; створити основи для оцінки та контролю виконання роботи. Оскільки фінансові плани відображають діяльність банку в майбутньому, то в міру здійснення цієї діяльності вони стають базою для оцінювання діяльності менеджерів;
- кількісне обґрунтування планів менеджерів. У процесі складання бюджетів менеджер має можливість порівняти витрати і переваги альтернативних напрямів, визначити найбільш ефективні способи використання ресурсів;
- мотивацію діяльності працівників через орієнтацію на досягнення цілей банку. Планові і фактичні результати роботи співробітників банку можна використовувати як основу для розроблення плану матеріального і морального заохочення;
- виконання вимог нормативних документів і контрактів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, провівши морфологічний аналіз, ми дійшли висновку, що фінансове планування діяльності банку – орієнтований у майбутнє процес управління щодо розроблення системи фінансових планів, нормативів і показників, реалізації комплексу заходів задля забезпечення банку необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності. Ефективне фінансове планування є процесом аналізу фінансової політики, її впливу на оточення банку, прогнозування результатів та прийняття рішень щодо допустимого рівня ризику і вибору кінцевих варіантів фінансових планів. Планування займає одне з найголовніших місць у системі управління фінансами банків, адже лише процес планування забезпечує одну з найважливіших функцій фінансового менеджменту банку – пошук додаткових ресурсів.

Запропонований підхід до визначення фінансового планування дасть змогу забезпечити систему ухвалення рішень. Під час застосування вказаних методів фінансового планування можна швидко визначити відповідність бажаному положенню банку в майбутньому вироблених програм підвищення економічного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків : монографія / за заг. ред. О.В. Васюренка. Київ : УБС НБУ. 2009. 292 с.
2. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування. Львів : Компакт-ЛВ, 2005. 312 с.
3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент в банку : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 468 с.
4. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : підручник ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2013. 375 с.
5. Коммерческие банки / Э. Рид и др. ; пер. с англ. Москва : Прогресс, 1993. 487 с.
6. Робсон А.П. Финансовое планирование и контроль. Москва : ИНФРА, 1996. 480 с.
7. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича ; пер. с нем. Москва : Финансы и статистика, 1997. 800 с.

8. Хасси Д. Стратегия и планирование: Руководство менеджера. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 384 с.
9. Зянько В.В., Коваль Н.О., Єпіфанова І.Ю. Банківський менеджмент : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2018. 126 с.
10. Киркач С.М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку. *Економіка. Фінанси, грошовий обіг і кредит.* 2014. № 3. С. 345-350.
11. Ставерська Т.О. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навчальний посібник. Харків : Іванченко І.С., 2013. 146 с.
12. Тєшева Л.В., Хохлов М.П., Петрова І.М. Роль фінансового планування у сучасних умовах господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2018. Вип. 23. С. 314-320.

REFERENCES:

1. Vasjurenko O.V., Azarenkova Gh.M., Poghorelenko N.P., Dubnycjkyj V.Ju., Sydorenko O.M., Serdjuk L.V., Omeljchenko Gh.V. (2009) Finansove planuvannja ta proghnozuvannja dijaljnosti bankiv : monoghrafija [Financial planning and forecasting of banks: a monograph]. Kyiv: UBS NBU. (in Ukrainian).
2. Bila O.Gh. (2005) Finansove planuvannja i proghnozuvannja [Financial planning and forecasting]. Lviv: Kompakt-LV. (in Ukrainian).
3. Prymostka L.O. (2004) Finansovyj menedzhment v banku : pidruchnyk [Financial management in the bank: a textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
4. Sheludjko V.M. (2013) Finansovyj menedzhment : pidruchnyk [Financial management: a textbook]. Kyiv : Znannja. (in Ukrainian).
5. Rid E. i dr. (1993) Kommercheskie banki [Commercial banks]. Moskow: Progress. (in Russian).
6. Robson A.P. (1996) Finansovoe planirovanie i kontrol' [Financial planning and control]. Moskow: INFRA. (in Russian).
7. Khan D. (1997) Planirovanie i kontrol': kontseptsiya kontrollinga[Planning and control: the concept of controlling] (etc. Turchak A.A., Golovach L.G., Lukashevich M.L.). Moskow: «Finansy i statistika». (in Russian).
8. Khassi D. (2001) Strategiya i planirovanie: Rukovodstvo menedzhera [Strategy and Planning: A Manager's Guide]. Sankt-Peterburg: Piter. (in Russian).
9. Zjanjko V.V., Kovalj N.O., Jepifanova I.Ju. (2018) Bankivsjkyj menedzhment : navchaljnyj posibnyk [Banking Management: A Tutorial]. Vinnytsia: VNTU. (in Ukrainian).
10. Kyrkach S.M. (2014) Zabezpechennja procesu realizaciji finansovogho planuvannja dijaljnosti banku [Ensuring the process of financial planning of the bank's activities]. *Economy. Finance, money circulation and credit,* no. 3, pp. 345-350.
11. Staversjka T.O. (2013) Finansove planuvannja ta proghnozuvannja v pidpryjemstvakh i finansovykh ustanovakh : navchaljnyj posibnyk [Financial planning and forecasting in enterprises and financial institutions: a textbook]. Kharkiv : Vydavecj Ivanchenko I.S. (in Ukrainian).
12. Tjesheva L.V., Khokhlov M.P., Petrova I.M. (2018) Rolj finansovogho planuvannja u suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [The role of financial planning in modern economic conditions]. *Global and national problems of economy*, vol. 23, pp. 314-320.

УДК 658.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-56

Черкасова С.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, кредиту і страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Сороківський В.М.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри вищої математики та кількісних методів
Львівського торговельно-економічного університету

Банюк Е.С.
студентка Інституту економіки та фінансів
Львівського торговельно-економічного університету

Cherkasova Svitlana
Doctor of Economics,
Professor of the Department of Finance, Credit and Insurance
Lviv Trade and Economic University

Sorokivsky Vasyl
Candidate of Sciences (Mathematics and Physics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Higher Mathematics and Quantitative Methods
Lviv Trade and Economic University

Banyuk Eleonora
student of the Institute of Economics and Finance,
Lviv Trade and Economic University

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL ANALYSIS AND FORECASTING AS A BASIS FOR THE ENTERPRISE FINANCIAL STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність фінансової стратегії з погляду вітчизняних авторів, показано її спрямованість на забезпечення перспективного розвитку фінансової діяльності підприємства в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього економічного середовища. Зазначено, що фінансова стратегія є однією з функціональних стратегій підприємства, а основою її формування є фінансовий аналіз та прогнозування. Окреслено основні об'єкти і методи фінансового аналізу та прогнозування, ключові групи фінансових показників. Досліджено значення ефективного застосування на підприємстві фінансового планування та прогнозування, їх важливість у формуванні фінансової стратегії підприємства. Встановлено, що фінансовий аналіз та прогнозування є основою забезпечення фінансовими ресурсами, досягнення фінансової стабільності і розвитку кожного підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія, розвиток, фінансовий аналіз, прогнозування, методи аналізу, методи прогнозування, фінансові показники.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность финансовой стратегии с точки зрения отечественных авторов, показана ее направленность на обеспечение перспективного развития финансовой деятельности предприятия в условиях неопределенности внешней и внутренней экономической среды. Отмечено, что финансовая стратегия является одной из функциональных стратегий предприятия, а основой ее формирования является финансовый анализ и прогнозирование. Определены основные объекты и методы анализа и прогнозирования, ключевые группы финансовых показателей финансового. Исследовано значение эффективного применения на предприятии финансового планирования и прогнозирования, их важность в формировании финансовой стратегии предприятия. Установлено, что финансовый анализ и прогнозирование являются основой обеспечения финансовыми ресурсами, достижения финансовой стабильности и развития каждого предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, развитие, финансовый анализ, прогнозирование, методы анализа, методы прогнозирования, финансовые показатели.

ANNOTATION

The article describes the essence of the concept of "financial strategy" from the standpoint of various domestic authors, its focus on ensuring the future development of the enterprise financial activities in the conditions of uncertainty is shown. The authors view the financial strategy as one of the functional strategies of the enterprise and detail its elements. They point out that the financial strategy must be adapted to the changing conditions of the financial environment and must ensure effective management and economic potential of the enterprise. It is shown that the importance of financial analysis and forecasting in the formation of financial strategy increases in conditions of financial instability. This is due to the fact that the market economy is characterized by constant fluctuations in the situation and, in addition, market management, analysis and forecasting are the basis for the financial justification of long-term projects. The main objects and methods of financial analysis and forecasting, key groups of financial indicators are identified. For example, the objects of strategic financial analysis in the context of the dominant directions of the strategic financial development of the enterprise are: the potential for generating the enterprise financial resources, the level of efficiency of the enterprise investment, the level of the enterprise financial security, the level of quality of the enterprise financial management. The importance of financial forecasting in the

formation of the enterprise financial strategy is investigated. The following methods of obtaining predictive information are noted: economic analysis, time series method, linear programming, correlation and regression, historical analogies, expert estimates. The choice of certain methods depends on the availability of a sufficient amount of retrospective data, goals and the time horizon of forecasting (short-term or long-term). To predict the main indicators from the standpoint of efficiency, a combination of several methods is recommended. The relationship between the financial analysis and forecasting and the consequences of effective application at the enterprise are considered. It is established that financial analysis and forecasting are the basis for providing financial resources, achieving financial stability and development of each enterprise.

Key words: financial strategy, development, financial analysis, forecasting, analysis methods, forecasting methods, financial indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах сьогодення основною проблемою ефективного функціонування підприємств в Україні є несприятливий вплив багатьох чинників, які зумовлюють невизначеність характеристик майбутнього фінансового стану зовнішнього та внутрішнього середовища для кожного підприємства. Зважаючи на це, підприємства усіх форм власності та господарювання можуть успішно функціонувати тільки на основі стратегічного управління, одним із найважливіших компонентів якого є процес формування і реалізації фінансової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різним аспектам стратегічного управління впродовж останніх років присвячено багато праць провідних українських та зарубіжних економістів. Вагомий внесок у формування теоретичних та практичних засад формування фінансової стратегії підприємства на основі проведення фінансового аналізу і прогнозування здійснили О. Біла, Г. Блакита, І. Бланк, М. Римар, Л. Лахтіонова, А. Поддєрьогін, А. Семенов, І. Ткачук, Ж. Рішар, Е. Хендріксен та багато інших економістів. Досягнення названих учених стали основою подальших досліджень питань, що стосуються фінансового аналізу, прогнозування та використання отриманих результатів під час розроблення фінансової стратегії підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Зважаючи на те, що підприємства функціонують в умовах невизначеності та динамічності ринкового середовища, процес формування їхньої фінансової стратегії повинен бути гнучким та спиратися на актуальні та достовірні дані. Саме таку основу забезпечує здійснення комплексного обґрунтованого аналізу і прогнозування, показники яких взаємодоповнюють одні одних. З огляду на це, актуальним є дослідження взаємозв'язку прогнозування та аналізу в процесі стратегічного фінансового управління підприємством.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування та розроблення пропозицій щодо ефективного використання результатів аналізу і прогнозування фінансового стану підприємства для формування його фінансової стратегії.

У статті використано такі методи наукового пізнання: аналізу, синтезу, системного підходу та абстрагування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах ринкових відносин, самостійності підприємства, відповідальності за результати своєї діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій фінансового стану, орієнтації у фінансових здібностях і перспективах, оцінки фінансового стану інших суб'єктів господарювання. Вирішити ці питання допомагає вироблення фінансової стратегії підприємства.

Здійснений аналіз досліджень та підходів до виявлення сутності поняття «фінансова стратегія» показав, що в сучасній економічній літературі немає єдиної думки щодо його трактування.

А.Г. Семенов [1, с. 165] стверджує, що фінансова стратегія – генеральний план дій щодо забезпечення підприємства фінансовими ресурсами. Особлива увага під час розроблення фінансової стратегії автором приділяється повноті виділення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зменшенню собівартості продукції, правильному розподілу й використанню прибутку, визначенню потреби в оборотному капіталі, раціональному використанню сукупних фінансових ресурсів підприємства.

Заслуговує на увагу визначення У.В. Іванюк [2, с. 76], в якому зазначено, що фінансова стратегія – це комплекс заходів та інструментів, спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів із метою забезпечення ефективного використання внутрішнього фінансового потенціалу та потенційних зовнішніх фінансових потоків зі своєчасним регулюванням, координуванням та контролюванням дій щодо зміни умов зовнішнього середовища.

І.Г. Ткачук [3, с. 303] зазначає, що фінансова стратегія виступає як органічний елемент фінансово-бюджетного регулювання підприємства: у методологічному плані сутність і механізм формування фінансової стратегії підприємства необхідно аналізувати як одну з проблем фінансових відносин, фінансової оцінки реалізації стратегічних цілей підприємства; у схемі економічного регулювання фінансову стратегію необхідно розглядати як компонент загальної стратегії підприємства. Автор стверджує, що фінансова стратегія є базовою стратегією, оскільки забезпечує за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту реалізацію інших базових стратегій.

Так, Г.В. Блакита [4, с. 147] зазначає, що фінансова стратегія – одна з найважливіших функціональних стратегій, що спрямована на забезпечення реалізації його корпоративної стратегії та стратегії окремих бізнес-одиниць, яка визначає систему скоординованих напрямів

перспективного розвитку його фінансової діяльності в умовах невизначеності, підпорядкована довгостроковим цілям, що враховують фінансові інтереси його власників, забезпечують ефективне використання внутрішнього фінансового потенціалу та можливість своєчасної адаптації до зміни умов зовнішнього фінансового середовища.

У роботі І.О. Бланка [5, с. 34] відзначено, що фінансова стратегія – це один із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, який забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища.

Отже, Г.В. Блакита та І.О. Бланк розглядають фінансову стратегію як один із видів функціональних стратегій підприємства та деталізують її елементи. Автори відзначають, що фінансова стратегія повинна бути адаптованою до мінливих умов фінансового середовища та повинна забезпечувати ефективне управління внутрішнім фінансово-економічним потенціалом підприємства. Цього можна досягнути лише за рахунок проведення аналізу і прогнозування як основи її вироблення.

Прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень на мікро- та макрорівнях значною мірою залежить від отриманих результатів аналізу фінансового стану підприємств, який полягає у розрахунку та вивченні комплексу показників, які характеризують різноманітні аспекти діяльності підприємства.

Розроблення фінансової стратегії підприємства базується на результатах стратегічного фінансового аналізу, який передбачає вивчення впливу чинників зовнішнього й внутрішнього середовища на результативність здійснення фінансової діяльності підприємства з метою виявлення особливостей і можливих напрямів її розвитку в перспективному періоді.

До об'єктів стратегічного фінансового аналізу в розрізі домінантних сфер (напрямів) стратегічного фінансового розвитку підприємства відносять: потенціал формування фінансових ресурсів підприємства, рівень ефективності інвестицій підприємства, рівень фінансової безпеки підприємства, рівень якості керування фінансовою діяльністю підприємства.

Сукупність основних методів стратегічного фінансового аналізу включає SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства), PEST-аналіз, який концентрує стратегічне дослідження тільки на факторах макрорівня, SNW-аналіз, який використовується винятково при під час аналізу чинників внутрішнього середовища підприємства, портфельний аналіз, сценарний аналіз, порівняльний фінансовий аналіз, який базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних показників між собою.

Аналіз напрацювань вітчизняних та зарубіжних авторів показав, що існують різноманітні підходи до побудови системи показників аналізу фінансового стану підприємств, які передбачають виділення основних груп показників. Кожна з груп показників складається з певної сукупності аналітичних коефіцієнтів: показники майнового стану; показники ліквідності; показники фінансової стійкості; показники ділової активності; показники рентабельності; показники ринкової активності.

За результатами оцінювання фінансового стану можна розробити заходи щодо підвищення ділової активності підприємства, поліпшення структури капіталу та забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, зростання рентабельності, визначити оптимальний розмір оборотних активів та капіталу, виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства та оцінити перспективи його розвитку, попередити виникнення фінансової кризи чи запропонувати шляхи фінансового оздоровлення.

В управлінні підприємством обґрунтування фінансових показників досягається з урахуванням результатів фінансового прогнозування. У фахових джерелах подаються різні методи отримання прогнозної інформації, найбільш поширеними з яких, що зумовлено їх ефективністю, є методи: економічного аналізу; прогнозування на основі часових рядів; розрахунково-аналітичні; лінійного програмування; кореляційно-регресійний; історичних аналогій; експертних оцінок. Вибір тих чи інших методів залежить від наявності достатнього обсягу ретроспективних даних, цілей та часового горизонту прогнозування (короткостроковий чи довгостроковий).

Для прогнозування основних показників діяльності з позицій достатньої точності та ефективності розрахунків уважаємо за доцільне рекомендувати поєднання кількох методів, що охоплює формалізовані і неформалізовані підходи. З використанням формалізованих методів розробляється базовий варіант прогнозу за тенденціями зміни явища в минулому, а далі з урахуванням припущень формуються альтернативні сценарії прогнозу.

Якщо показники фінансової діяльності підприємства формують часові ряди, то використовувати їх для прогнозування можна за таких умов:

– значення рівнів часового ряду визначаються тенденцією, що склалася впродовж певного періоду часу;

– існування взаємозв'язків між послідовними рівнями ряду, а також між результативним показником та показниками – факторами впливу.

Якщо зазначені вище умови виконуються, то доцільним є використання методу аналізу часових рядів, суть якого полягає у дослідженні співвідношення між закономірністю та випадковістю під час формування значень рівнів часового ряду та оцінювання кількісної міри їхнього впливу. Закономірності, які пояснюють

динаміку показників у минулому, використовуються для прогнозування їхніх значень у майбутньому, а врахування випадковостей дає змогу визначити ймовірність їх відхилення від фактичних результатів та очікувані величини цих відхилень.

Для кількісної оцінки часових рядів фінансових показників підприємства доцільно використовувати такі підходи:

– на основі середнього рівня, який визначається залежно від характеру ряду як середня хронологічна (якщо ряд моментний і проміжки між датами, на які є дані, однакові), арифметична проста (для інтервального ряду з однаковими проміжками часу), арифметична зважена (для моментного ряду з нерівними інтервалами) або геометрична (для ряду, який складається з показників темпів зростання або темпів приросту);

– на основі абсолютного приросту, який може бути ланцюговим (визначається як різниця між теперішнім та попереднім рівнями часового ряду) або базисним (визначається як різниця між теперішнім та початковим рівнями часового ряду);

– на основі темпу зростання, який також може бути ланцюговим (визначається як відношення поточного рівня часового ряду до попереднього) або базисним (визначається як відношення поточного до початкового рівня часового ряду);

– на основі темпу приросту. Ланцюговий темп приросту визначається як відношення ланцюгового абсолютного приросту до попереднього рівня часового ряду. Базисний темп приросту визначається як відношення базисного абсолютного приросту до початкового рівня часового ряду.

Для визначення основної тенденції динаміки можна застосовувати статистичні методи двох типів:

– методи «механічного вирівнювання», суть яких полягає у тому, що окремі точки тренду визначають на основі груп сусідніх значень. Включають метод середніх значень (середній рівень, середній абсолютний приріст, середній темп зростання), ковзної середньої (у його основу покладена гіпотеза про те, що під час обчислення середніх значень випадкові відхилення взаємно знищуються), експоненційного згладжування;

– методи аналітичного вирівнювання, що базуються на гіпотезі, згідно з якою досліджуваний часовий ряд володіє певною закономірністю, що може бути описана за допомогою конкретної аналітичної функції.

Результатом аналітичних методів вирівнювання є побудова ліній тренду, які описують закономірності розвитку досліджуваного показника впродовж певного періоду часу. Вибрана функція повинна задовольняти таким умовам: бути теоретично обґрунтованою; її параметри повинні бути змістовними; теоретичні значення, оцінені на її основі, повинні якомога менше відрізнятися від відповідних фактичних даних.

Прогнозуючи часовий ряд, необхідно більше уваги приділити його кінцевим значенням порівняно зі значеннями, отриманими в результаті спостережень у більш ранніх періодах. Це можна частково врахувати за допомогою методу ковзної середньої (простої або зваженої).

Визначені прогнозні значення фінансових показників підприємства дають змогу оцінити перспективи його розвитку та сподіватися на активізацію їхньої діяльності, створюють підґрунтя для вироблення фінансової стратегії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Фінансова стратегія підприємства характеризує різноманітні відносини між суб'єктами ринку у фінансовій сфері. Вона визначає поведінку підприємства на ринку, формування його ринкової позиції залежно від обсягу доступних та наявних фінансових ресурсів, а також використання кредитно-грошових інструментів. Стратегія передбачає орієнтацію на довгострокову перспективу або вирішення ключового пріоритетного завдання в конкретному періоді часу.

Фінансовий аналіз і прогнозування основних фінансових показників дають змогу підприємству передбачати його можливий фінансовий стан, формувати очікувані результати, на основі яких ставити собі фінансові цілі та розробляти шляхи їх досягнення. Аналіз та прогнозування повинні проводитися з використанням економіко-статистичних методів та інструментів і є основою фінансового забезпечення потреб підприємства необхідними ресурсами.

Обґрунтування вибору методів аналізу та прогнозування, оптимального часового періоду аналізу, формування системи показників з урахуванням факторів невизначеності та ризику, індивідуальних особливостей діяльності підприємства потребують поглибленого дослідження та є передумовою ефективного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : монографія / А.Г. Семенов та ін. Запоріжжя : КПУ, 2008. 188 с.
2. Іванюк У.В. Теоретичні засади формування фінансових стратегій. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво.* 2013. № 25. С. 73-83.
3. Ткачук І.Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник Житомирського державного технологічного університету.* 2008. № 2. С. 301-304.
4. Блакита Г.В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія. Київ, 2010. 244 с.
5. Фінансова стратегія підприємства : монографія / І.О. Бланк та ін. ; за заг. ред. І.О. Бланка. Київ, 2009. 147 с.

REFERENCES:

1. Semenov A.H., Eroputova O.O., Perekrest T.V., Linenko A.V. (2008) *Finansova stratehiia v upravlinni pidpryiemstvamy* [Financial strategy in enterprise management] : Zaporizhzhia : KPU, 188 pp.

2. Ivaniuk U.V. (2013) Teoretychni zasady formuvannia finansovykh stratehii [Theoretical principles of the formation of financial strategies]. *Economy. Management. Entrepreneurship.* no. 25. pp. 73-83.
3. Tkachuk I.H. (2008) Formuvannia finansovoi stratehii v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Formation of financial strategy in the enterprise management system]. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University*. no. 2. pp. 301-304.
4. Blakyta H.V. (2010) *Finansova stratehiia torhovelnykh pidpryiemstv: metodolohichni ta prykladni aspekty* [Financial strategy of trading enterprises: methodological and applied aspects]. Kyiv. 244 pp.
5. Blank I.O. (2009) *Finansova stratehiia pidpryiemstva* [Financial strategy of the enterprise]. Kyiv. 147 pp.

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-57

Шелудько С.А.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Браткевич П.П.
магістрант факультету фінансів і банківської справи
Одеського національного економічного університету

Sheludko Sergii
Candidate of Sciences (Economics),
Lecturer of the Department of Banking,
Odessa National University of Economics

Bratkevych Pavlo
Graduate Student of the Faculty of Finance and Banking,
Odessa National University of Economics

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

IMPACT OF DIGITALIZATION ON BANKING BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню впливу цифровізації на банківський бізнес в Україні. Дано визначення цифровізації, окреслено корисні ефекти від цифрової трансформації процесів і об'єктів. Наголошено на переході від прямої конкуренції до співробітництва між FinTech-компаніями та традиційними банківськими установами. Виділено основні характеристики бізнес-моделі банку в умовах цифровізації. Визначено ключові аспекти стратегічних перетворень банку у цифрову еру, охарактеризовано клієнтські очікування від постачальників фінансових послуг. Обґрунтовано позитивний і негативний вплив цифрової трансформації банку на його прибутковість. Проаналізовано основні тенденції цифровізації в банківській системі України на прикладі розвитку мереж відділень, банківських пристроїв самообслуговування та електронних платіжних інструментів.

Ключові слова: FinTech, банківський бізнес, Інтернет-банкінґ, фінансові послуги, цифровізація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению влияния цифровизации на банковский бизнес в Украине. Дано определение цифровизации, обозначены полезные эффекты от цифровой трансформации процессов и объектов. Отмечен переход от прямой конкуренции к сотрудничеству между FinTech-компаниями и традиционными банковскими учреждениями. Выделены основные характеристики бизнес-модели банка в условиях цифровизации. Определены ключевые аспекты стратегических преобразований банка в цифровую эру, охарактеризованы клиентские ожидания от поставщиков финансовых услуг. Обосновано положительное и отрицательное влияние цифровой трансформации банка на его прибыльность. Проанализированы основные тенденции цифровизации в банковской системе Украины на примере развития сетей отделений, банковских устройств самообслуживания и электронных платежных инструментов.

Ключевые слова: FinTech, банковский бизнес, Интернет-банкинг, финансовые услуги, цифровизация.

ANNOTATION

The study aims to analyze an impact of digitalization of banking in Ukraine. Since banks play a significant role in the normal functioning and sustainable development of the economy, they are obliged to constantly introduce the latest achievements of scientific and technological progress into their daily activities. The banking system of Ukraine must also follow the digitalization trend in order not only to maintain international competitiveness, but also not to lose the most important organizational and economic connections with global financial market. Notwithstanding the considerable number of publications devoted to the processes of digitalization in banking, none of them offers a systematic view of the strategic transformation of the business model of the modern bank from the point of view of overstated customers' expectations, arising from the experience of using FinTech companies' services. It is given the definition of digitalization, indicated useful effects from the digital transformation of processes and objects. It is noted the transition of interaction between FinTech companies and traditional banking institutions. It is determined main characteristics of the bank's business model in the context of digitalization. It is characterized the key aspects of the strategic transformations of the bank in the digital era. It is also substantiated positive and negative effects of digital transformation of the bank on its profitability. The study describes and analyzes main digitalization trends in the banking system of Ukraine on the example of the development of branch and outlets, banking self-service devices and electronic payment instruments networks. Insofar as in Ukraine physical devices for customer's access to their accounts and basic banking services – ATMs and payment terminals – are still important, it is analyzed more closely main indicators of its network's development. It is also considered in detail the structure of electronic payment instruments of Ukrainian emission, among which contactless and virtual bank cards occupy a special place in terms of the digitalization.

Key words: banking business, digitalization, financial services, FinTech, internet-banking.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Цифровізація (або ж діджиталізація) охоплює все нові сфери сучасного життя, і банківський сектор не є винятком у цій тенденції. Банки відіграють важливу роль в економіці, оскільки вони реалізують платіжні операції, є основним джерелом кредитування для більшості секторів економіки і, як правило, виступають як безпечний притулок для коштів вкладників. Власне, їх провідна роль в економіці змушує банки постійно перебувати на передній лінії науково-технічного прогресу, що для цього сектору проявляється у вигляді розвитку фінансових технологій, у вузькому значенні це й є цифровізацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Безперечна актуальність дослідження впливу цифровізації на різні сектори економіки спричинила неабияку зацікавленість серед українських і зарубіжних учених. З огляду на проблематику статті, варто звернути увагу на публікації І. Карчевої [1], Л. Кльоби [2], В. Коваленко [3], В. Корнівської [4] та Ю. Онищенко [5]. Серед іноземних авторів особливу цікавість викликають студії низки польських економістів [6; 7], а також М. Діец і співавторів [8], С. Карбо-Вальверде [9], Г. Фореста і Д. Роуза [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених процесам цифровізації в банківській справі, жодна з них не пропонує системного погляду на стратегічні перетворення бізнес-моделі сучасного банку з урахуванням вітчизняних реалій. Для вирішення цього науково-методологічної завдання важливими є окреслення основних перспектив цифрових перетворень у банківській системі України та визначення результатів такої трансформації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою цієї статті є дослідження впливу цифровізації на банківський бізнес в Україні з урахуванням останніх досягнень розвитку фінансових технологій та функціонально-процесних інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Цифровізація змінює «правила гри» в багатьох галузях завдяки можливим зрушенням у традиційних бізнес-моделях, що викликає появу набагато більш складної та динамічної екосистеми зростання та інновацій [11, с. 1-12]. Цифрова інфраструктура прискорила появу нових технологій, таких як соціальні мережі, хмарні обчислення, аналітика Big Data, мобільні пристрої, 3D-друк та автономні системи штучного інтелекту, які невпинно змінюють функціонування та організацію малих, середніх і великих підприємств і навіть впливають на структуру цілих галузей національного господарства.

На нашу думку, цифровізацію (англ. digitalization) доцільно визначати як практичне перетворення процесів, контенту або об'єктів, що первісно є (частково або повністю) фізичними або аналоговими, на (більшою мірою або повністю) цифрові, тобто такі, що засновані на дискретних сигналах. Ефект цифрової трансформації, крім потенційного підвищення ефективності, полягає у тому, що робить цільові предмети більш адаптивними та гнучкими.

Корисні ефекти від оцифрування фізичного контенту (наприклад, зображення, відео або тексту) добре відомі: вони переважно полягають в уможливленні необмеженого копіювання та розповсюдження, значного скорочення витрат на зберігання, дублювання та переміщення, розширенні можливостей пошуку, аналізу, редагування й удосконалення контенту. Оцифровування (надання цифрової форми) об'єктів дає їм нові властивості: програмованість, адресність, комунікабельність, запам'ятовуваність, відстежуваність і асоціативність [12, с. 333], які разом роблять цифровий контент дуже гнучким у прикладному використанні, а також відкривають нові сфери його потенційної функціональності.

Саме на широкому використанні цифровізації в реалізації фінансових послуг засновані нові ланки фінансової системи, відомі як FinTech-компанії. На ринку банківських послуг їхні продукти представлені платежами (зокрема, мобільними), персональним кредитуванням (P2P), страхуванням і навіть фінансовими консультаціями, які історично вважалися частиною комплексного банківського обслуговування. FinTech-компанії націлені на три основних сегменти роздрібного банківського обслуговування, де є перспектива скорочення розриву між очікуваннями клієнта та їх сатисфакцією з боку кредитної установи. Розвиток подібних бізнес-моделей відбувається за такими основними характеристиками: доступність; прозорість; простота залучення клієнтів; простота дистрибуції та комерційна привабливість; спеціалізація [8].

Вищевикладене дає змогу зробити очікуваний висновок, що основні фінансові послуги – платежі, кредитування, страхування – можна розглядати як різновид commodities (біржових товарів), адже рішення клієнта щодо купівлі переважно визначається ціною. На відміну від традиційних банків FinTech-компанії не тільки володіють такими характеристиками, як молодість, амбіції, далекоглядність і перспективність, а й звільнені від багатьох правових обмежень і вад вузької спеціалізації. Це дає таким гравцям можливість репрезентувати на ринку новий погляд щодо надання банківських послуг, а також підвищувати клієнтські очікування від традиційних банків.

Хоча конкуренція між банками і FinTech-компаніями не нова, нові технології та прогресуючі інструменти регулюють нині демонстраційні зсуви у бік альянсу цих конкурентів. Конкуренція між банками та FinTech-компаніями вже змінилася на співпрацю в екосистемі FinTech/RegTech [13, с. 55-56]. Банки з відкритою та гнучкою цифровою архітектурною системою можуть використовувати переваги від такої співпраці. З погляду представників FinTech напруженість полягає у відмінності в культурі та операційних процесах. Банки мають досвід фінансової експертизи, інфраструктуру та стабільну клієнтську базу. FinTech володіє гнучкістю, інноваційною спрямованістю до нарощування майбутньої клієнтської бази.

Слід зазначити, що FinTech-компанії пропонують своїм клієнтам продукти набагато дешевше, ніж традиційні банки. Крім того, перші застосовують інноваційні методи оцінки ризиків, починаючи з аналізу поведінки своїх клієнтів на

основі соціальних мереж і закінчуючи алгоритмами Machine Learning. Використання нових бізнес-моделей дає змогу вести діяльність парабанків без зобов'язання виконувати регуляторні вимоги, що висуваються до банків [5, с. 162].

За таких умов повномасштабна цифровізація традиційного банківського бізнесу є не лише умовою втримання конкурентоздатності на ринку, а й життєво важливим кроком для запобігання занепаду цілої галузі. На нашу думку, запорукою успіху на цьому шляху є дотримання вимог фінансової інклюзії, тобто створення умов для повсюдної доступності та еластичності банківських послуг. Тому реалізація ефективної цифрової трансформації банківського сектору повинна, на нашу думку, ґрунтуватися на трьох основних аспектах, які також є новими викликами для банків у цифрову епоху:

1) орієнтація на клієнта;
2) відкритість до інновацій;
3) організаційна гнучкість.

Розглянемо детальніше кожну з названих рис. Орієнтація на клієнта в умовах цифровізації – це, перш за все, орієнтація на якість обслуговування клієнтів у поєднанні з поглибленим вивченням ролі відділень банку. Виходячи із цього, основними чинниками успіху в процесі досягнення високого рівня клієнтоцентричності є: усвідомленість і прагматизм банку, готовність та креативність, а також необхідність переформулювати роль відділень. Останнє, своєю чергою, у практичній площині означає необхідність відійти від традиційної ролі відділення як основного каналу продажів на користь місця, де клієнт буде шукати якісну консультацію у справжнього експерта.

Ще однією проблемою, що стоїть перед банками Digital-ери, є їх відкритість до інновацій, яка має прояв через інтеграцію маркетингу та IT, власне, це й є сутністю цифровізації. Інновації у цьому процесі є ґенезою розроблення і постачання продуктів та послуг. Банківський ринок швидко змінюється, тому перебування «на гребні хвилі» вимагає високоефективного поєднання нових технологій зі щоденною роботою підрозділів банку.

Технологічна й організаційна гнучкість також є ключовими в процесі цифрової еволюції. Гнучкі IT-платформи необхідні для цифровізації моделей банківських операцій. Технологічні можливості становлять основну відмінність для банків у процесі задоволення потреб клієнтів.

Реалізація трьох вищеописаних вимог є умовою задоволення ключових очікувань клієнтів банків в епоху цифровізації, а саме: персоналізована оферта за відсутності невдалих пропозицій (тобто масові оферти, надіслані з рівними умовами для всіх одержувачів); мобільність і постійна доступність банку для клієнта 24/7; об'єднання банківських послуг із широким спектром послуг небанківських провайдерів (можливість замовлення таксі, покупка квитків у кіно, оплата за допомогою QR-кодів, можливість поділу оплаченого рахунку між друзями тощо); об'єднання функціональності платіжної картки з іншими картами, наприклад водійським посвідченням, картою лояльності, медичною картою і т.п.; онлайн-доступ до всіх банківських продуктів, включаючи повноцінне кредитне обслуговування, від подачі заявки до зняття коштів без необхідності відвідування відділення; можливість дізнатися думку друзів або інших клієнтів про той чи інший продукт або послугу; надання послуги миттєво, відразу після запиту; нарешті, зручність і простота використання банківських послуг [7, с. 21-24].

Варто зазначити, що більшість з указаних аспектів усе частіше знаходить своє відображення в практиці українських банків, окрім таких, що стикаються з перешкодами законодавчого характеру. Усе зазначене має під собою цілком об'єктивне підґрунтя: вітчизняна спільна клієнтів банків протягом останніх п'яти років стрімко наблизилася до світових стандартів цифровізації приватного життя. Показником цього є, наприклад, обсяги ринку смартфонів – базового інструменту комунікації між клієнтом і постачальником послуг, у т.ч. банківських (рис. 1).

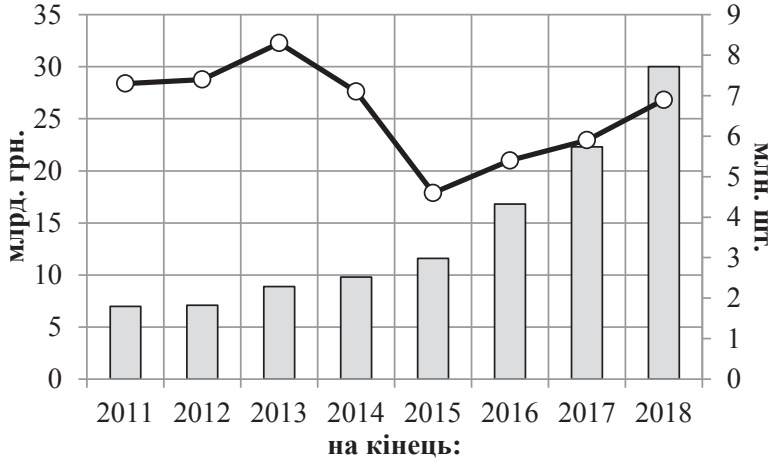

Рис. 1. Обсяги продажів смартфонів в Україні в 2011-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [14]

Згідно з даними рис. 1, за чотири роки продажі смартфонів зросли більш ніж у півтора рази, а витрати українців на купівлю телефонів за сім років виросли в чотири рази й ростуть далі. Спостерігаючи таку динаміку, банки помітили можливість упровадження сучасних рішень у свою діяльність через мобільний або онлайн-банкінґ, тобто доступ до банківських послуг за допомогою мобільних аплікацій або безпосередньо через офіційний сайт банку. Банківські аплікації для смартфонів уже сьогодні сприймаються клієнтами незалежно від вікової групи як певний ринковий стандарт, що вказує на рівень залучення того чи іншого банку до цифровізаційних процесів.

Вищевказане не залишає сумнівів у тому, що цифровізація банківської системи є неминучим майбутнім – як із погляду клієнтів, так і самих банків. Установи, які не будуть здійснювати цифрову трансформацію в найближчому майбутньому, приречені на провал у конкурентній боротьбі на ринку. Це підтверджується й глобальними тенденціями банківської цифровізації (рис. 2).

Українська банківська система досі відзначається переважною традиційністю в підходах до комунікацій і взаємовідносин із клієнтами, хоча нині провідні банки розбудовують цифрову архітектуру дистрибуції своїх послуг. Аналізуючи зміни в структурі мережі відділень (рис. 3), можна помітити перші прояви відходу від конвенційної бізнес-моделі.

Протягом представленого на рис. 3 періоду кількість відділень і представництв в Україні невпинно зменшувалася, особливо стрімко це відбувалося в 2014-2018 рр. Однак якщо до 2015 р. цей процес відбувався через скорочення кількості діючих банків узагалі, то впродовж останніх п'яти років середня кількість відділень на одну банківську установу не лише не зменшилася, а й сягнула рівня 2011 р., тоді як у перерахунку на 100 тис дорослого населення у 2019 р. припадає майже в 2,5 рази менше відділень, аніж у 2008 р. (у верхній точці розвитку традиційного банкінґу в Україні). На жаль, публіковані НБУ статистичні дані не дають змоги простежити аналогічні зміни в мережі банківських пристроїв самообслуговування (рис. 4).

Виходячи з даних рис. 4, можна констатувати лише, що в середньому на 100 тис дорослих припадає 58 банкоматів (звичайних і депозитних) і 48 ПТКС (платіжних терміналів), причому це співвідношення зберігається впродовж останніх двох років. Ця стагнація підсилює дисонанс на тлі динамічного зростання кількості електронних платіжних засобів (рис. 5).

Так, рис. 5 свідчить, що масово безконтактні пластикові картки (тобто такі, що обладнано мікрочіпом стандарту ISO/IEC14443 для магнітноіндуктивного обміну інформацією) почали з'являтися в Україні після 2013 р., коли традиційні картки з магнітною смугою або чіпом почали замінюватися на комбіновані. Кількісні

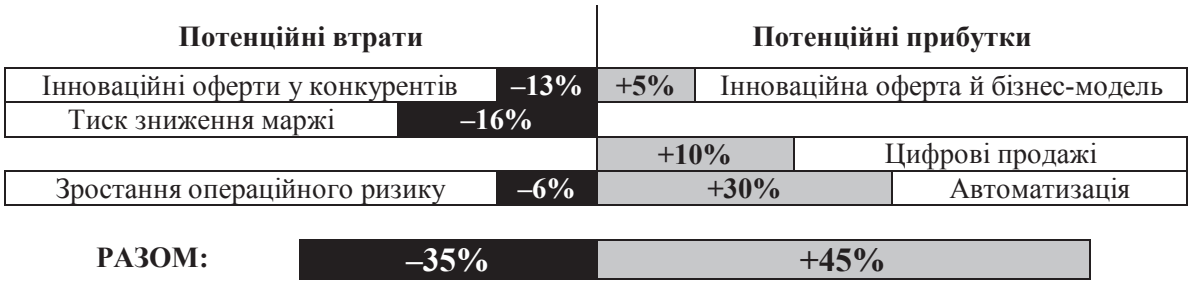

Рис. 2. Вплив цифрової трансформації на рівень прибутку банку

Джерело: [15]

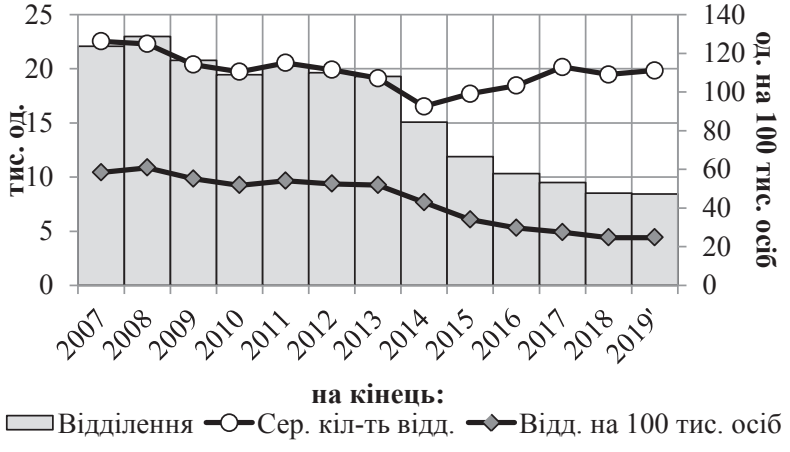

Рис. 3. Мережа відділень українських банків у 2007-2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [16]

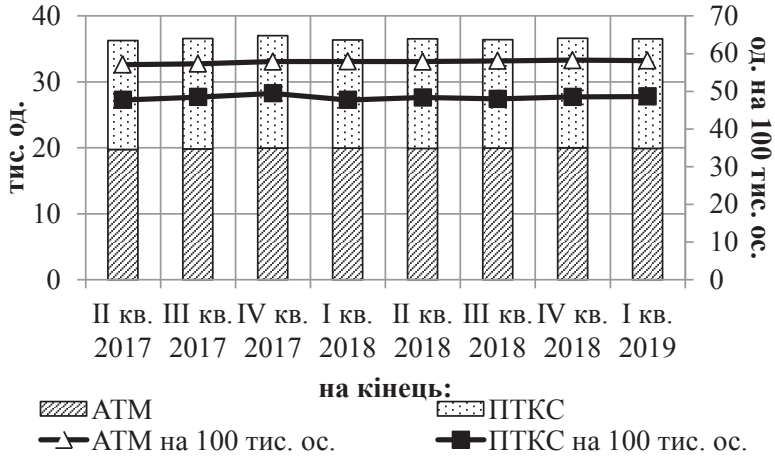

Рис. 4. Мережа пристроїв самообслуговування українських банків у II кв. 2017 – I кв. 2019 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [16]

Рис. 5. Структура електронних платіжних засобів, емітованих українськими банками в 2013-2019 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [16]

дані свідчать, що впродовж останніх шести років кількість безконтактних платіжних карток постійно зростає, причому ця тенденція зберігалася в 2014-2015 рр. і зберігається в поточному році, коли кількість активних звичайних БПК скорочується. До вітчизняних особливостей варто додати той факт, що безконтактні платіжні інструменти витіснили з ринку віртуальні – від 2016 р. кількість останніх скоротилася вдвічі. Це можна пояснити психологічною схильністю українців до володіння фізичним об'єктом на підтвердження своїх платіжних можливостей, адже з утилітарного погляду віртуальні платіжні інструменти мають значно менше можливостей до використання в умовах слабкого розвитку платіжної інфраструктури.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Цифровізація банківського сектору – це динамічний процес, який кожне технологічне досягнення адаптує для повсякденного використання як на фронт-, так і на бек-офісному рівні. Банківська справа неминуче буде підлаштовуватися до поточного технологічного виміру, тому що підштовхується до цього як небанківськими конкурентами, так і своїми клієнтами. Тому кроки до втілення в практику останніх технологічних досягнень для користувачів, а також для співробітників банківського сектору стають повсякденням. Справедливими є такі судження й для українських банків, які на разі не перебувають на фронтирі технологічних змін. Утім, для збереження стратегічної конкурентоздатності та в умовах системного розвитку FinTech-сектору неодмінною умовою існування вітчизняної банківської справи є щоденне впровадження інноваційних технологій і процесів у руслі глобальної цифровізації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карчева І.Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0. *Фінансовий простір*. 2015. № 3(19). С. 299-305.
2. Кльоба Л.Г. Цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6741 (дата звернення: 01.09.2019).

3. Коваленко В.В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 4(9). URL : http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/24.pdf (дата звернення: 21.09.2019).
4. Корнівська В.О. Цифровий банкінг: ризики фінансової диґіталізації. *Проблеми економіки*. 2017. № 3. С. 254-261.
5. Онищенко Ю.І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2018. Т. 23. Вип. 8(73). С. 160-165.
6. Kotliński G. Innowacje informacyjne w bankowości. Ujęcie ilościowe i jakościowe. *Informational innovations in banking. Quantitative and qualitative aspects*. Poznan : Wydawnictwo UE w Poznaniu, 2016. 360 p.
7. Pyka A., Sieradz A. Bank detaliczny ery «Digital». Retail bank of "Digital" era. *Wyzwania informatyki bankowej. Challenges of banking informatics*. Gdansk : EKF, 2015. P. 21-30.
8. Dietz M., Khanna S., Olanrewaju T., Rajgopal K. Cutting through the Noise around Financial Technology. *McKinsey Review*. 2016. URL : https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/cutting-through-the-noise-around-financial-technology# (дата звернення: 01.09.2019).
9. Carbó-Valverde, S. The Impact on Digitalization on Banking and Financial Stability. *Journal of Financial Management*, *Markets and Institutions*. 2016. Vol. 5. № 1. P. 133-140.
10. Forest H., Rose D. Digitalisation and the Future of Commercial Banking. *Deutsche Bank*. 2015. URL : http://cib.db.com/docs_new/Digitalisation_and_the_Future_of_Commercial_Banking.pdf (дата звернення: 08.09.2019).
11. Iansiti M., Levien R. The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability. Boston : Harvard Business School Press, 2004. 304 p.
12. Fichman R.G., Dos Santos B.L., Zheng Z.E. Digital Innovation as a Fundamental and Powerful Concept in the Information Systems Curriculum. *MIS Quarterly*. 2014. Vol. 38. № 2. P. 329-353.
13. Zveryakov M., Kovalenko V., Sheludko S., Sharah E. FinTech sector and banking business: competition or symbiosis? *Economic Annals-XXI*. 2019. № 175(1-2). P. 53-57.
14. GfK Ukraine: В 2018 году украинцы потратили 30 млрд гривен на мобильные телефоны, ежедневно приобреталось 15 тыс. смартфонов и 4 тыс. кнопочных телефонов. *ITC.ua*. URL : https://itc.ua/news/gfk-ukraine-v-2018-godu-ukraintsyi-potratili-30-mlrd-griven-na-mobilnyie-telefonyi-ezhednevno-priobretalos-15-tyis-smartfonov-i-4-tyis-knopochnyih-telefonov-infografika/ (дата звернення: 12.09.2019).
15. McKinsey&Company (2016) *Strategic choices for banks in the digital age*. URL: http://www.mckinsey.com/industries/fnancial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age (дата звернення: 08.09.2019).
16. Статистика. *Офіційний сайт Національного банку України*. URL : https://bank.gov.ua/statistic (дата звернення: 11.09.2019).

REFERENCES:

1. Karcheva I.Ya. Suchasni tendentsii innovatsiinoho rozvytku bankiv Ukrainy v konteksti kontseptsii bank 3.0 [Modernt trends of innovative development of Ukrainian banks in the context of the concept Bank 3.0]. *Finansovyi prostir* [Financial space]. 2015. no. 3(19). pp. 299-305.
2. Kloba L.H. Tsyfrovizatsiia – innovatsiinyi napriam rozvytku bankiv [Digitalization is an innovative direction of bank development]. *Efektyvna ekonomika* [Effective economy], 2018, no. 12. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6741 (accessed 01.09.2019).
3. Kovalenko, V.V. Rozvytok FinTech: zahrozy ta perspektyvy dlia bankiv Ukrainy [FinTech Development: Threats and Prospects for Ukrainian Banks]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk* [Priazovskyi Economic Bulletin], 2018, no. 4(9). Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/24.pdf (accessed 21.09.2019).
4. Kornivska V.O. Tsyfrovyi bankinh: ryzyky finansovoi dyhitalizatsii [Digital banking: the risks of financial digitalization]. *Problemy ekonomiky* [Problems of economy], 2017, no. 3, pp. 254-261.
5. Onyshchenko Yu.I. Bankivska diialnist v umovakh rozvytku tsyfrovykh tekhnolohii [Banking in terms of digital technologies' development]. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova* [I.I. Mechnykov ONU Bulletin], 2018, T. 23, no. 8(73), pp. 160-165.
6. Kotliński G. (2016) *Innowacje informacyjne w bankowości. Ujęcie ilościowe i jakościowe* [Informational innovations in banking. Quantitative and qualitative aspects]. Poznan: Wydawnictwo UE w Poznaniu, 360 p. (In Polish).
7. Pyka A., Sieradz A. (2015) Bank detaliczny ery „Digital" [Retail bank of "Digital" era]. *Wyzwania informatyki bankowej* [Challenges of banking informatics]. Gdansk: EKF, pp. 21-30.
8. Dietz M., Khanna S., Olanrewaju T., Rajgopal K. (2016) Cutting through the Noise around Financial Technology. *McKinsey Review*. Available at: https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/cutting-through-the-noise-around-financial-technology# (accessed 01.09.2019).
9. Carbó-Valverde S. (2017) The Impact on Digitalization on Banking and Financial Stability. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, Vol. 5, no. 1, pp. 133-140.
10. Forest H., Rose D. (2015) Digitalisation and the Future of Commercial Banking. *Deutsche Bank*. Available at: http://cib.db.com/docs_new/Digitalisation_and_the_Future_of_Commercial_Banking.pdf (accessed 08.09.2019).
11. Iansiti M., Levien R. (2004) *The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability*. Boston: Harvard Business School Press, 304 p.
12. Fichman R.G., Dos Santos B.L., Zheng Z.E., (2014) Digital Innovation as a Fundamental and Powerful Concept in the Information Systems Curriculum. *MIS Quarterly*, Vol. 38, no. 2, pp. 329-353.
13. Zveryakov M., Kovalenko V., Sheludko S., Sharah E. (2019) FinTech sector and banking business: competition or symbiosis? *Economic Annals-XXI*, No. 175(1-2), pp. 53-57.
14. GfK Ukraine: V 2018 godu ukraintsy potratili 30 mlrd griven na mobil'nye telefony, ezhednevno priobretalos' 15 tys. smartfonov i 4 tys. knopochnykh telefonov. ITC.ua. Available at: https://itc.ua/news/gfk-ukraine-v-2018-godu-ukraintsyi-potratili-30-mlrd-griven-na-mobilnyie-telefonyi-ezhednevno-priobretalos-15-tyis-smartfonov-i-4-tyis-knopochnyih-telefonov-infografika/ (accessed 12.09.2019).
15. McKinsey&Company (2016) *Strategic choices for banks in the digital age*. Available at: http://www.mckinsey.com/industries/fnancial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age (accessed 08.09.2019).
16. Statystyka. *National Bank of Ukraine official site*. Available at: https://bank.gov.ua/statistic (accessed 11.09.2019).

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-58

Бабінська С.Я.
кандидат економічних наук, асистент,
Національний університет «Львівська політехніка»

Babinska Solomiia
PhD in Economics, Assistant,
Lviv Polytechnic National University

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ – ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING-ANALYTICAL INFORMATION – AN IMPORTANT ELEMENT OF INFORMATION PROVISION OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто значення та роль обліково-аналітичної інформації у процесі фінансового-господарської діяльності підприємства. Досліджено процес організації інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства, який охоплює процеси збору, опрацювання, зберігання та використання інформації. Проведені дослідження показали, що можуть використовуватися різні методи збирання, опрацювання, зберігання і використання необхідної обліково-аналітичної інформації у процесі здійснення діяльності підприємства. Визначено переваги використання системи інформаційного забезпечення у процесі функціонування підприємства. Розглянуто вимоги щодо удосконалення інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме: аналітичність, об'єктивність, єдність, оперативність та раціональність.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, обліково-аналітична інформація, фінансово-господарська діяльність, управлінські рішення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено значение и роль учетно-аналитической информации в процессе финансового-хозяйственной деятельности предприятия. Исследован процесс организации информационного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия, охватывающая процессы сбора, обработки, хранения и использования информации. Проведенные исследования показали, что могут использоваться различные методы сбора, обработки, хранения и использования необходимой учетно-аналитической информации в процессе осуществления деятельности предприятия. Определены преимущества использования системы информационного обеспечения в процессе функционирования предприятия. Рассмотрены требования по совершенствованию информационного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а именно: аналитичность, объективность, единство, оперативность и рациональность.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, учетно-аналитическая информация, финансово-хозяйственная деятельность, управленческие решения.

ANNOTATION

To the enterprise to carry out the activity necessary own information. But, in modern conditions not enough own only information, it must be processed, interpreted and used to make management decisions. It is important value in the process of functioning the enterprise is played by the organization of information provision of its financial and economic activity, where important role plays accounting-analytical information. After all exactly information provision is necessary for making effective management decisions, managing economic processes, efficient functioning of enterprise. The article considers the importance and role of accounting-analytical information in the process of financial and economic activity of enterprise. Investigated the process of organization information provision of financial and economic activity of enterprise, which covers the processes of collection, processing, storage and use of information. In the process working out information appropriate use it's analytical and synthetic processing that provides quick access user to the necessary him information. Conducted research showed that can use different methods of collecting (checking documentation, surveys, observations, experiment, etc.), processing (grouping, generalization, comparison, economic and mathematical methods), storing (creating archives, databases) and using (using oral and written messages) the necessary accounting-analytical information in the process of carrying out the activity of enterprise. Definitely advantages of using system of information provision in the process of functioning of enterprise. Installed of main features what should to own system of information provision of financial and economic activity of the enterprise. Considered requirements that must be taken into account both in the formation of the information system for financial and economic activity of the enterprise, and in the case of it's improvement, namely: analyticity (accounting-analytical information should be able to predict future events), objectivity (accounting-analytical information should be objective display investigated phenomena and processes), unity (necessary to ensure the unity of information which comes from different sources), efficiency (necessary to provide receipts accounting-analytical information in the shortest possible time) and rationality (functioning systems of information provision should require a minimum cost of collection, processing, storage and use accounting-analytical information).

Key words: information, information provision, accounting-analytical information, financial and economic activities.

Постановка проблеми. Під час прийняття рішень у процесі фінансово-господарської

діяльності підприємства керівники керуються та управляють обліково-аналітичної інформацією. Для ефективної діяльності підприємств необхідно володіти повною, достовірною, своєчасною, актуальною обліково-аналітичною інформацією, яка надаватиме підприємству певні конкурентні переваги у процесі його функціонування. Проте доцільно зауважити, що інформація без певного опрацювання не може бути основою для прийняття управлінських рішень у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість праць науковців, зокрема М.Т. Барановського, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюк, В.Б. Івашкевича, Г.Г. Кірейцева, Б.Г. Маслова, Ю.А. Мішина, Л.В. Нападовської, Б.Е. Нідлза, В.Ф. Палія, Г.О. Партин, І.І. Поклад, П.В Попова, М.С. Пушкара, Я.В. Соколова, В.В. Сопко, Г.О. Фалько, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета, спрямована на дослідження сутності інформації, її ролі у процесі фінансово-господарської діяльності та удосконалення інформаційного забезпечення. Проте нові технології у процесі фінансово-господарської діяльності, збору та опрацювання облікової інформації, розвиток конкуренції вимагає постійного вдосконалення системи інформаційного забезпечення.

Метою статті є висвітлення значення обліково-аналітичної інформації під час прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Значення та роль обліково-аналітичної інформації у процесі діяльності підприємства постійно зростає, оскільки вона притаманна значній частині процесів, які відбуваються на підприємстві і є основним фактором та ресурсом його діяльності. Облікова інформація під час вирішення певних завдань не вичерпує себе, тобто її можна використовувати одночасно для вирішення декількох завдань. Із плином часу інформація застаріває, стає неактуальною, а на її зміну надходить нова.

У підвищенні темпів економічного зростання та зміцненні конкурентних позицій підприємства важливу роль відіграє організація процесу інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства. Багато фахівців стверджують, що саме вона впливає на ефективність та успішність функціонування підприємства, оскільки саме інформаційне забезпечення є чинником, який є необхідним для управління економічними процесами, прийняття управлінських рішень та ефективного функціонування як окремих підрозділів, так і підприємства загалом.

Для організування інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності на підприємстві необхідно здійснити сукупність процесів для надання користувачам необхідної обліково-аналітичної інформації. При цьому інформація повинна містити опис умов, у яких її отримано. Крім того, для задоволення потреб користувачів обліково-аналітична інформація повинна бути ретельно підготована та подана у встановлений графіком термін. Сам процес організування інформаційного забезпечення охоплює процеси збору, опрацювання, зберігання та використання інформації.

Збір облікової інформації забезпечує її надходження з різних джерел для забезпечення процесу опрацювання. Інформаційне забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно організувати таким чином, щоб автоматизувати функції збору та опрацювання цієї інформації, об'єднуючи при цьому усіх посадових осіб та всі структурні підрозділи, які задіяні у цьому процесі, і забезпечити двосторонній рух обліково-аналітичної інформації.

У процесі опрацювання інформації, як правило, передбачається використання певних комп'ютерних програм та алгоритмів, які допомагають трансформувати інформацію у чіткішу форму, прискорити процес доступу до неї і збільшити швидкість її передачі. З їхньою допомогою вхідні повідомлення за певними правилами, визначеними користувачем, перетворюються на вихідні, які призначені до використання. Проте необхідно зауважити, що інформаційне забезпечення не буде ефективним, якщо користувачами обліково-аналітичної інформації не буде визначено, які саме види інформації вони хочуть одержати і якими є пріоритетні напрями її використання [2, с. 6].

Для забезпечення швидкого доступу користувача до необхідної йому інформації доцільно здійснити її аналітико-синтетичне опрацювання. Адже у масивах інформації представляють не самі документи, а лише їхні пошукові образи, які є вторинною інформацією. Тому для змістової оцінки значущості документа та зменшення фізичного обсягу або зміни знакової форми документа за умовами мінімальної втрати інформативності необхідно добре володіти методикою аналітико-синтетичного опрацювання облікової інформації. Суть такої методики полягає у згортанні (стисненні) облікової інформації, що дає змогу зменшити витрати часу на пошук необхідної інформації, проте підвищує ймовірність помилки. Аналітико-синтетичне опрацювання інформації – це «процес перетворення змісту документів з метою їх аналізу, виявлення необхідних відомостей, а також оцінки, зіставлення та узагальнення, тобто створення вторинної інформації» [3, с. 7]. Воно базується на використанні методів інформаційного аналізу, синтезу, абстрагування, узагальнення. Тобто аналітико-синтетичне опрацювання інформації полягає у згортанні (стисненні) інформації, яке передбачає змістовну оцінку значущості документа та зменшення фізичного обсягу або змін знакової форми документа за умовами мінімальної втрати інформативності» [3, с. 910].

Процес зберігання обліково-аналітичної інформації полягає у забезпеченні повноти, цілісності зібраної та опрацьованої інформації та створенні належних умов для її використання.

Використання обліково-аналітичної інформації полягає у її передаванні (розповсюдженні) у процесі функціонування підприємства користувачам. Потреби в обліковій інформації усіх користувачів визначаються не характером і формою необхідної інформації, а її змістовим наповненням. Тому для надання їм потрібної облікової інформації в необхідній формі слід здійснити аналіз їхніх інформаційних потреб.

Отже, організування інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності передбачає здійснення потрібних процедур (збору, опрацювання, зберігання та використання інформації), які дають змогу забезпечити процес функціонування підприємства необхідною обліково-аналітичною інформацією.

Проведені дослідження показали, що можуть використовуватися різні методи збирання, опрацювання, зберігання і використання необхідної обліково-аналітичної інформації (табл. 1).

Використання системи інформаційного забезпечення у процесі функціонування підприємства зумовлює переваги, зображені на рис. 1.

Проте систему інформаційного забезпечення потрібно удосконалювати, що дасть змогу зекономити час працівників, підвищити ефективність їхньої роботи та точність інформації, знизить ризик та зменшить невизначеність. Суть удосконалення інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства може полягати у створенні нових або модернізації наявних систем. Його необхідно здійснювати систематично, щоб забезпечити належний рівень якості. Покращення системи інформаційного забезпечення повинне базуватися на нових інформаційних технологіях, засобах комп'ютерної та комунікаційної техніки [4].

Удосконалення інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно проводити з урахуванням вимог, зображених на рис. 2.

Аналітичність. Обліково-аналітична інформація повинна не лише констатувати факти, але й використовуватися для «випередження подій», даючи змогу спрогнозувати майбутні події. Тому систему інформаційного забезпечення необхідно постійно удосконалювати.

Об'єктивність. Отримана обліково-аналітична інформація повинна бути достовірною, точною, об'єктивно відображати досліджувані явища і процеси.

Єдність. Забезпечити єдність інформації, яка надходить із різних джерел. Усі господарські операції повинні реєструватися лише один раз, тобто необхідно усунути дублювання обліково-аналітичної інформації з різних джерел.

Оперативність. Забезпечення надходження обліково-аналітичної інформації у найкоротші терміни. Цього можна досягнути із застосуванням новітніх засобів зв'язку, опрацювання її на комп'ютері тощо.

Раціональність. Функціонування системи інформаційного забезпечення повинно вимагати мінімум витрат для збору, опрацювання, зберігання та використання обліково-аналітичної інформації. Ця вимога визначає корисність інформації, тобто для прийняття будь-якого рішення необхідна різнобічна інформація, у разі її відсутності аналіз буде неповним, з іншого боку, надлишок інформації подовжує процес її пошуку та збору, тому зайві дані необхідно усунути і використовувати лише необхідні.

Ці вимоги необхідно враховувати як під час формування системи інформаційного забезпечення, так і у разі її удосконалення, оскільки ефективно побудоване інформаційне забезпечення у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства підвищує успішність прийняття управлінських рішень, досягнення мети та завдань, зменшення рутинної роботи та підвищення достовірності результату.

Висновки. Найважливішою умовою є можливість управляти обліково-аналітичною інформацією таким чином, щоб отримати від неї позитивні фінансові результати. Формування інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства – складний процес, проте його постійне удосконалення зумовить його успішне

Таблиця 1

Методи збирання, опрацювання, зберігання і використання обліково-аналітичної інформації

Групи методів	Види методів
Методи збирання обліково-аналітичної інформації	перевірка документації; проведення опитувань; здійснення запитів; спостереження; експеримент; тестування працівників тощо.
Методи опрацювання обліково-аналітичної інформації	групування; узагальнення; порівняння; економіко-математичні методи тощо.
Методи зберігання обліково-аналітичної інформації	створення документальних архівів без використання технічних засобів; створення електронних баз даних; створення комбінованих архівів (з використанням засобів техніки і без них).
Методи використання обліково-аналітичної інформації	використання у вигляді усних повідомлень; використання у вигляді письмових повідомлень без застосування технічних засобів; використання у вигляді письмових повідомлень із застосуванням технічних засобів.

Примітка: систематизовано автором на підставі аналізу [1; 2, с. 16; 5].

Рис. 1. Переваги використання системи інформаційного забезпечення у процесі функціонування підприємства

Примітка: власна розробка

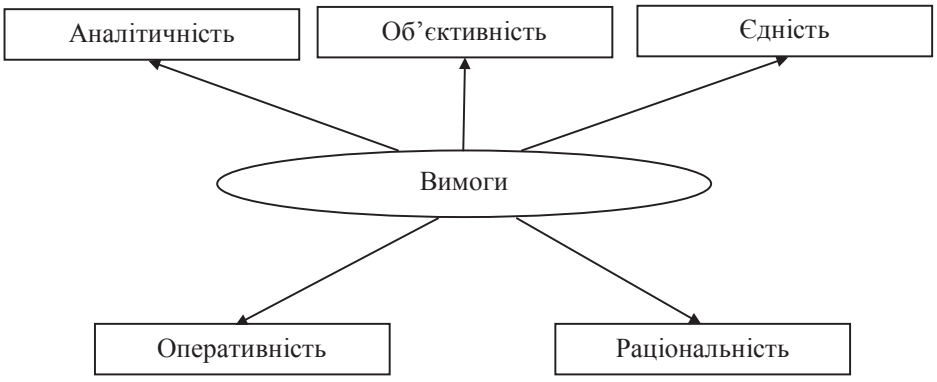

Рис. 2. Вимоги щодо удосконалення системи інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства

Примітка: власна розробка

функціонування та отримання необхідної обліково-аналітичної інформації. Удосконалення інформаційного забезпечення дасть змогу підвищити продуктивність праці, оптимізувати використання ресурсів та витрати, пришвидшити документообіг, прискорити вирішення проблем та підвищити якість отриманої з його допомогою обліково-аналітичної інформації тощо. Проводити удосконалення інформаційного забезпечення можна через створення нових або модернізацію наявних систем. Здійснювати його необхідно систематично, щоб забезпечити належний рівень якості інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 13-16.

2. Георгіаді Н.Г., Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: монографія. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. 368 с.
3. Власова Г.В., Лутовинова В.І., Титова, Л.І. Аналітико-синтетична переробка інформації. Київ, ДАККім, 2006. 290 с.
4. Жилінська Л.О., Печеник А.І. Удосконалення підсистеми інформаційного забезпечення на промисловому підприємстві. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2014. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_5_15 (дата звернення: 20.09.2019).
5. Птіцина Л.А. Удосконалення формування інформаційного забезпечення системи управління підприємствами хлібопекарської промисловості України. Економіка і управління. 2011. № 4. с. 86-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2011_4_18 (дата звернення: 20.09.2019).

REFERENCES:

1. Bondar M. (2010). *Oblikovo-analitichna informatsiya v upravlinni pidpriemnitskoyu diyalnistyu* [Accounting and analytical information in the management of business activity]. Ekonomichniy analiz. (in Ukrainian).
2. Georgiadi N.G., Kuzmin O.E. (2006). *Formuvannya i vikoristannya informatsinoi sistemi upravlinnya ekonomichnim rozvitkom pidpriemstva* [Formation and use of information system for managing economic development of enterprise]. Lviv: Vidavnitstvo Natsionalnogo universitetu «Lvivska politehnika». (in Ukrainian).
3. Vlasova G.V., Lutovinova V.I., Titova, L.I. (2006). *Analitiko-sintetichna pererobka informatsiyi* [Analytical and synthetic processing of information]. Kyiv, DAKKKim. (in Ukrainian).
4. Zhilinska L.O., Pechenik A.I. (2014). *Udoskonalennya pidsistemi informatsiynogo zabezpechennya na promislovomu pidpriemstvi* [Improvement of information provision at industrial enterprise]. Derzhava ta regioni. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnitstvo. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_5_15 (accessed 20 September 2019).
5. Ptitsina L.A. (2011). *Udoskonalennya formuvannya informatsiynogo zabezpechennya sistemi upravlinnya pidpriemstvami hlibopekarskoi promislovosti Ukrainy* [Improving the formation of information provision of systems management enterprises of baking industry of Ukraine]. Ekonomika i upravlinnya. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2011_4_18 (accessed 20 September 2019).

УДК 657:004
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-59

Копчикова І.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Kopchykova Inna
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТОВАРІВ ЯК ІМПЕРАТИВНА СКЛАДОВА ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ВТРАТ

IDENTIFICATION OF GOODS AS AN IMPERATIVE COMPONENT OF COMMODITY LOSS ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено традиційні способи спостереження та документування господарських операцій, що використовуються в умовах зчитування інформації про рух товарів із застосуванням штрих-кодового маркування та радіочастотної ідентифікації товарів. Доведено, що в обліковий процес торговельних закладів, орієнтованих на самообслуговування, необхідно впроваджувати інформаційні технології, які вимагають застосування прогресивних методів автоматизованого спостереження та реєстрації товарів. Це сприятиме отриманню економічного ефекту від мінімізації втрат, зменшенню трудомісткості складських та обліково-аналітичних робіт унаслідок їх автоматизації. Обґрунтовано, що застосування новітніх комп'ютерних технологій унеможливлює здійснення шахрайських дій як з боку персоналу, так і покупцями, що приводить до зростання доходів та операційного прибутку торговельної мережі.

Ключові слова: товарні втрати, інвентаризація, протикрадіжна система, штрих-кодове маркування, радіочастотна ідентифікація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы традиционные способы наблюдения и документирования хозяйственных операций, используемых в условиях считывания информации о движении товаров с применением штрих-кодовой маркировки и радиочастотной идентификации товаров. Доказано, что в учетный процесс торговых предприятий, ориентированных на самообслуживание, необходимо внедрять информационные технологии, которые требуют применения прогрессивных методов автоматизированного наблюдения и регистрации товаров. Это будет способствовать получению экономического эффекта от минимизации потерь, уменьшению трудоемкости складских и учетно-аналитических работ вследствие их автоматизации. Обосновано, что применение новейших компьютерных технологий делает невозможным осуществление мошеннических действий как со стороны персонала, так и покупателями, что приводит к росту доходов и операционной прибыли торговой сети.

Ключевые слова: товарные потери, инвентаризация, противокражная система, штрих-кодовая маркировка, радиочастотная идентификация.

ANNOTATION

The quality and timeliness of accounting information, which is an information source of internal control, depends on the computer information technology system, which combines the accounting of transactions to reflect the loss of goods and the ability of information systems to detect abuse and prevent inappropriate fraudulent transactions with inventory. The issues of accounting automation were reflected in international accounting and reporting standards, practical activity of foreign and domestic enterprises, as well as in the works of scientists, scientists and economists investigated the problems of the influence of accounting automation on the efficiency of enterprise management, considered the current state and prospects for the development of computer technologies and their impact on the development of e-business in Ukraine, as well as the importance and impact of information technology on the development of marketing enterprises. The article explores the traditional ways of observing and documenting business transactions used in the conditions of reading information on the movement of goods using barcode marking and radio frequency identification of goods. It is proved that the introduction of information technologies, which requires the use of advanced methods of automated surveillance and registration of goods, is an absolute necessity and time requirement in the accounting process of commercial institutions focused on self-service. It is justified that the use of the latest computer technologies make it impossible to carry out fraudulent actions by both staff and customers, which leads to increased revenue and operating profit of the retail network. In the domestic market of trading services the number of self-service stores is increasing, the main advantage of which is the convenience of the purchasing process due to the free access of buyers to the goods and their automated identification at the checkout, which contributes to the increase of cases of fraud, theft by both buyers and staff. The identified shortcomings associated with the use of barcode marking in commercial networks have proven the feasibility of introducing wireless radio frequency marking technology, which functions as a system of goods identification and anti-theft system.

Key words: loss of goods, inventory, anti-theft systems, bar code marking, radio frequency identification.

Постановка проблеми. На сучасному етапі вирішальними факторами успішного розвитку не тільки окремого підприємства, але й економіки України загалом є автоматизація бухгалтерського обліку, точність та оперативність інформації.

Новітні інформаційні комп'ютерні технології задовольняють більшість вимог фахівців до організації та здійснення обліку й контролювання щодо формування товарообігу. Інформаційні системи, що застосовуються для автоматизації обліку товарних операцій, забезпечують, зокрема, ефективне документування операцій з руху товарних запасів, їх оцінювання, інвентаризацію та відображення фактів здійснення господарських

операцій на рахунках бухгалтерського обліку, а також формування та зведення підсумкових показників щодо обліку товарних запасів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання автоматизації бухгалтерського обліку знайшло відображення в міжнародних стандартах обліку та звітності, практичній діяльності зарубіжних та вітчизняних підприємств, а також у працях науковців-економістів, таких як С.М. Белінська [1] С.В. Івахненков [2], Є.М. Івченко [3], Я.Д. Крупка [4], С.В. Мельниченко [5], В.В. Муравський [6]. С.М. Белінська досліджує проблеми впливу автоматизації облікових процесів на ефективність управління підприємством. С.В. Івахненков розглядає сучасний стан і перспективи розвитку комп'ютерних технологій, а також їх вплив на розвиток електронного бізнесу в Україні. С.В. Мельниченко досліджує значення та вплив інформаційних технологій на розвиток маркетингової діяльності вітчизняних підприємств.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження практичних механізмів запобігання товарним втратам торговельного підприємства через призму створення системи економічної безпеки шляхом застосування новітніх комп'ютерних систем і методів торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велике практичне значення має організація контрольних процедур, джерелом інформації яких є дані бухгалтерського обліку та звітності, тому питання автоматизації управління підприємством, обліку та контролю тісно пов'язані та взаємозалежні. Ось чому ідея побудови організаційних моделей контролю, запропонована професором М.Т. Білухою, є надзвичайно цікавою. Перевага цих моделей полягає в тому, що вони відображають контроль як суцільну систему його методів, об'єктів та джерел інформації [7]. Наприклад, для виявлення прихованих крадіжок М.Т. Білуха рекомендує комплекс типових моделей, що складаються з таких блоків, як блок способів виявлення крадіжок, який складається з функціональних субблоків, де наводиться характеристика прихованих крадіжок; блок інформаційного змісту крадіжок, що складається з таких підблоків, як матеріальна шкода від крадіжок, ознаки й способи їх здійснення, дії щодо приховування крадіжок; блок пошукових програм, який містить методи й прийоми виявлення крадіжок і джерела інформації. Найбільш ефективними для розкриття крадіжок є пошукові програми, розроблені на основі моделей методів та способів крадіжок. В основу цих моделей покладена вся сукупність інформації, що характеризує діяльність підприємства.

Слід мати на увазі, що контрольні функції є такими, які найважче автоматизувати. Впровадження автоматизованого обліку не може виключити шахрайські дії та зловживання працівників, що трапляються через фальсифікацію даних та неправильне внесення інформації в комп'ютерну програму. Комп'ютерна система забезпечує неупередженість і точність контролю, оскільки програма завжди однаково аналізує ситуацію, тому вірогідність помилок контрольних процедур суттєво знижується.

У сучасних умовах проблема впровадження інформаційних комп'ютерних технологій на підприємствах України залишається однією з актуальних і складних. Насамперед це пов'язане з необхідністю значних витрат на програмне забезпечення та наявністю кваліфікованого персоналу, який вільно володіє комп'ютерною технікою, а також процесом ведення бухгалтерського обліку.

Дослідження перспектив організації автоматизованого обліку товарів з використанням новітніх інформаційних технологій є нечисленними. Ці питання залишаються актуальними й нині потребують подальших досліджень та рекомендацій щодо їх вирішення.

Слід відзначити праці В. Муравського, в яких подано авторське бачення застосування інформаційних технологій в обліку товарів [6].

Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість оброблення облікової інформації, зменшується кількість ручних операцій з оброблення первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення регістрів та звітних форм.

Бухгалтерські інформаційні системи відображають галузеві особливості діяльності підприємств, розрізняються за функціями, принципами побудови, технічним та методологічним супроводом, додатковими послугами та іншими ознаками.

Впроваджуючи ті чи інші інформаційні технології, підприємство впроваджує не просто програмні продукти, але й нові методики управління підприємством.

Однією з особливостей сучасної торгівлі є вихід мереж у регіони. Це зумовлює додаткові вимоги, яким повинна відповідати автоматизована система. Розгалужена мережа партнерів, здатних самостійно впроваджувати й супроводжувати рішення, особливо важлива у віддалених регіонах.

Загалом ефект автоматизації обліку в торговельній мережі досягається завдяки веденню точного кількісного обліку товару, зниженню крадіжок та підвищенню відповідальності персоналу, прискоренню обслуговування покупців, зниженню ступеня завантаженості продавців, збільшенню товарообігу та прибутку. Все це підвищує престиж і конкурентоспроможність торговельного підприємства [8].

Однією з головних умов впровадження інформаційних комп'ютерних технологій у торговельних мережах є застосування кодування інформації.

Найбільш сучасним методом кодування інформації про товарно-матеріальні цінності, який дає змогу передавати інформацію про них під час переміщення від виробника до спожива-

ча, є штрихове кодування, тобто подання даних за допомогою штрихового коду, який є комбінацією послідовно розташованих паралельних темних та світлих смуг, розміри та розташування яких встановлені певними правилами.

Як доводять науковці, штрихове кодування сприяє автоматизації обліку у виробництві, на складах, оптових та роздрібних торговельних підприємствах, тобто скрізь, де необхідна повна й достовірна облікова інформація про переміщення матеріальних цінностей [1; 2; 3; 4; 6].

У торговельних мережах досягається максимальний ефект використання штрихового кодування товарів у системі обліку, контролю й аналізу. Вибір торговельної галузі пояснюється тим, що існує можливість шахрайських та недбалих дій, помилок, пов'язаних з рухом товарних запасів на підприємствах, що застосовують таку форму продажу, як самообслуговування, за якої персонал та покупці мають необмежений доступ до товарів.

Використання штрихового кодування є одним з найефективніших засобів, що дає змогу підвищити швидкість та ефективність контролю, а також якість проведення інвентаризації.

Застосування штрихового кодування відповідно до міжнародних систем є свідченням впливу глобалізаційних процесів на класифікацію та кодування товарів у торгівлі.

Крім того, повсюдне впровадження штрихового кодування товарів спонукає підприємства торгівлі активніше впроваджувати інформаційні мережеві технології для потреб управління товарними запасами, їх обліку, контролю задля більш якісного обслуговування населення.

Практично всі товари, що продаються в сучасних торговельних мережах, мають свій штрих-код. Однак навіть товари, які не мають такої відмітки, можуть отримати її на складі під час оприбутковування. Крім того, продукція, що виробляється в цехах власного виробництва (випічка, салати та інші готові до вживання страви), також отримує маркування зі штрих-кодом. Штрихове кодування всіх товарів вводилося на підприємствах не задля інвентаризації, а задля спрощення продажів, адже товар викладається з візків і сканується на касах спеціальними сканерами. Однак цей факт допоміг вирішити головну проблему, якою є розпізнавання товару на полицях складу або в торговельному залі та його облік. Для цього зазвичай використовується спеціальний пристрій, а саме термінал збору даних.

Штрихове кодування є домінуючою технологією автоматичної ідентифікації, а символ штрихового коду – найбільш важливим компонентом цієї технології, основою даних для автоматичного оброблення.

Під час здійснення ідентифікації елементів об'єкта інвентаризації 95% часу витрачаються на перевірку його комплектності, цілісності упаковки тощо. Можливості комп'ютерів дають змогу забезпечити порівняння фактичних залишків товарів з обліковими даними на підставі введеної в машину інформації про облікові та фактичні залишки товарів. Це досягається завдяки тому, що в систему можна одночасно вводити інформацію про облікові та фактичні залишки товарів. Під час введення такої інформації на цій стадії виключаються показники ціни й вартості. Такі показники вводяться на кінцевій стадії інвентаризаційного процесу, яким є виведення результатів інвентаризації задля виявлення нестач, надлишків, їх пересортування, природного убутку й остаточного визначення кінцевих результатів інвентаризації.

З розвитком обліку та його технічної бази методика й порядок проведення інвентаризації вдосконалюються. Зокрема, використання сучасної комп'ютерної техніки та впровадження автоматизованого робочого місця в організацію обліку дають змогу підвищити оперативність обліку, виключають несанкціонований доступ до облікових даних, підвищують контрольність та аналітичність облікової інформації, значно знижуючи обсяг та частоту проведення інвентаризацій [6].

Отже, можна майже повністю комп'ютеризувати процес проведення інвентаризації товарів, тобто штучних предметів, на яких проставлений штрих-код. Таке проведення інвентаризації вирішує відразу декілька проблемних питань, таких як дотримання об'єктивності, точність результатів, термін проведення, зменшення обсягу трудових затрат. Однак ми вважаємо, що зняття фактичних залишків має проводитися комісією, щоб уникнути повторного сканування однієї одиниці товару задля приховування нестачі або небажання сканувати товар, щоб не показати лишки. Недоліком проведення інвентаризації шляхом сканування штрих-кодів є те, що сканер не може визначити повторно просканований один і той самий товар.

Проте, незважаючи на значні переваги автоматизації облікового й інвентаризаційного процесу шляхом сканування маркерів штрих-кодів товарів, мають місце деякі недоліки цього виду маркування.

Задля вирішення проблем, пов'язаних з використанням штрих-кодового маркування в торговельних мережах, доцільним є запровадження безпровідної технології радіочастотного маркування товарів.

Подальший прогрес у застосуванні бездротового зв'язку привів до появи на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі систем радіочастотної ідентифікації, а саме RFID. Принцип дії RFID-технології ґрунтується на дистанційному зчитуванні та ідентифікації даних, що були нанесені за допомогою радіосигналу та зберігаються в транспондері (RFID-мітка).

Функція RFID-мітки ідентична штрих-кодовій етикетці, однак для зчитування її даних не потрібна пряма видимість мітки, отже, їй достатньо опинитися в зоні реєстрації сигналу.

Сьогодні більшість торговельних мереж використовує принцип самообслуговування покупців,

який полягає в повній або частковій відсутності персоналу торговельного залу, які б надавали допомогу та консультували під час вибору товару. Використання мережею сучасних технічних засобів у процесі продажу товарів дає можливість покупцям самостійно вибирати товар та здійснювати розрахунок за нього. Як зазначає В.В. Муравський, купівельний процес на принципах самообслуговування передбачає, що покупець, визначившись з необхідними товарними позиціями, підходить до каси, де самостійно з використанням штрих-кодів ідентифікує вибрані товари й розплачується за них [6].

Всесвітньо відома торговельна мережа «Metro Cash & Carry» у 2003 році висунула концепцію «Магазин майбутнього». У німецькому місті Рейнберзі за партнерства постачальників апаратних і програмних засобів автоматизації роздрібної торгівлі споруджено торговельний заклад, принцип діяльності якого ґрунтувався на повністю автоматизованому обслуговуванні покупців з використанням технології радіочастотної ідентифікації товарів. Створення «Metro» «Магазину майбутнього» передбачало суттєве збільшення ефективності торгових операцій, викорінювання черг і покращення інших аспектів торгівлі [9].

Мета створення «Магазину майбутнього» не була досягнута. Відсутність розробленої методики автоматизованої реєстрації в обліку фактів здійснення господарських операцій, пов'язаних з реалізацією товарів, стала причиною низької ефективності результативних показників експериментального магазину. Проте розроблена концепція автоматизованого самообслуговування набула поширення й частково використовується в діяльності сучасних торговельних об'єктів, де покупці можуть вибирати та оплачувати товар як за допомогою допоміжного персоналу (консультанта, менеджера, касира), так і самостійно, тобто через платіжні термінали з використанням функції ідентифікації товарів.

Технологія радіочастотної ідентифікації активно впроваджується в діяльність мережі торговельних закладів та промислових підприємств у Європі. Суттєвість показників використання технології радіочастотної ідентифікації на підприємствах Європи пояснюється значними перевагами застосування радіочастотних міток в обліку й аналізі товарообігу порівняно з ідентифікацією товарів за штрих-кодами [6].

Однак переваги застосування систем радіочастотної ідентифікації деякою мірою нівелюються їх високою вартістю порівняно із системами штрихового кодування, складністю їх самостійного виготовлення та схильністю до електромагнітних поміх. Системи штрихового кодування й радіочастотної ідентифікації постійно вдосконалюються та набувають властивостей, що можуть доповнювати одна одну.

Нанесення штрих-коду на товар для його подальшого зчитування та перенесення в базу даних є основним принципом сучасної інвентаризаційної технології.

Автоматизована система обліку здійснює контроль за персоналом, що проводить інвентаризацію. За допомогою сканерів зчитують та передають інформацію, яку реєструють електронні ваги. Людський фактор в автоматизованому інвентаризаційному процесі ніяк не вплине на процес реєстрації та оброблення інформації. Складання традиційних паперових документів за результатами інвентаризації (інвентаризаційних описів, порівняльних відомостей) не є обов'язковим. Порядок проведення інвентаризації товарів з використанням технологій радіочастотної ідентифікації наведено на рис. 1.

Традиційні методичні прийоми проведення інвентаризації (підрахунок, перемірювання, переважування) не втрачають свого значення, оскільки вимагають безпосередньої участі членів інвентаризаційної комісії.

Приміщення торговельного залу та складу повинні бути обладнані безпровідними сканерами, що зчитують інформацію з РІ-міток на товарах. Автоматизована система пов'язує між собою всі пристрої, а саме спеціальні персональні кошики покупців; полиці, що обладнані безпровідними датчиками; електронні цінники; інформаційні монітори; касові вузли.

В умовах використання в торговельних мережах такої форми торгівлі, як самообслуговування, обов'язковою умовою роботи магазину з відкритою викладкою є встановлення протикрадіжної системи. На українському ринку протикрадіжних систем представлена велика кількість виробників і технологій, зокрема їх можна об'єднати в такі групи:

1) EAS-системи (EAS – від англ. «electronic article surveillance», тобто «електрона система захисту товарів»), що включають електромагнітні системи та акустомагнітні системи;

2) RFID-системи, що включають радіочастотні системи.

Одним з найпростіших і поширеніших засобів боротьби з крадіжками в торговельних залах є захисні мітки EAS («Electronic Article Surveillance» – «електронний нагляд за предметом»). Принцип їх дії простий. Мітка (бірка, етикетка) виконана у вигляді штрих-коду й наклеєна на кожну річ, викладену в залі самообслуговування. На виході із залу стоять «протикрадіжні ворота», що включають антену, яка посилає деякий сигнал, завдяки чому приймач одержує від мітки сигнал у відповідь. Якщо касир, отримавши гроші за товар, дезактивував мітку сканером, то покупець може виносити цей товар через «протикрадіжні ворота». Якщо ж касир не виконав такої дії, «протикрадіжні ворота» в разі спробі виносу через них товару з міткою подають звуковий сигнал. Ворота забезпечуються звуковими й світловими сигналами виявлення. Як правило, ворота системи захисту від крадіжок підключаються до «тривожних» входів телекамер або відеореєстратора, тому під час спрацьовування системи автоматично включається відеозапис. Електронні системи

Рис. 1. Інвентаризація товарів з використанням RFID-технології

захисту від крадіжок складають базовий захист будь-якого сучасного магазину. Їх популярність обумовлена високою ефективністю роботи, а також відносно низькою вартістю володіння.

Найбільшою популярністю серед ритейлерів користується акустомагнітна (АМ) технологія захисту, яка поширена не тільки в Україні, але й в усьому світі. Першою та найголовнішою причиною її популярності є надійність. Захисні датчики спрацьовують у 95% випадків винесення товару з магазину. АМ-системи дуже стійкі до шумів і перешкод, що означає відсутність неправдивих сигналів тривоги. АМ-датчики невеликі й досить міцні, тому їх складно пошкодити. Широким є спектр використання АМ-технології, оскільки захисні етикетки й датчики різноманітних розмірів та форм застосовані до великого ряду товарів. Сьогодні акустомагнітні EAS-системи використовуються в гіпер- і супермаркетах, магазинах одягу й взуття, аптеках, магазинах, що торгують технікою та електронікою, косметикою та парфумерією.

RFID-системи – це радіочастотні системи, що, крім функції системи ідентифікації товарів, виконують функції системи захисту від крадіжок (рис. 2).

Технологія RFID має більше можливостей, але є дорожчою. Відмінність цієї технології від EAS полягає в тому, що RFID-мітка містить цілу мікросхему, в яку може бути записана різна інформація. З мітки EAS касир деактивує інформацію про те, що цю мітку, тобто й той предмет, на яку вона наклеєна, не можна виносити з магазину. Сканер деактивує мітку, робить її невидимою для антени. У RFID-мітці касир змінює інформацію про статус товару, але сама мітка при цьому залишається активною. Принцип передавання сигналу в RFID-системах є радіочастотним. RFID-технологія дає змогу значно збагатити процедуру контролю товарів порівняно з EAS-технологією. У мітку можна записати будь-яку інформацію про статус товару, на якому вона розміщена. Під час прийому товарів на склад, їх переміщення з полиці на полицю та будь-якої подібної дії можна автоматично вести облік товару шляхом зчитування з міток необхідну інформацію і записування нової.

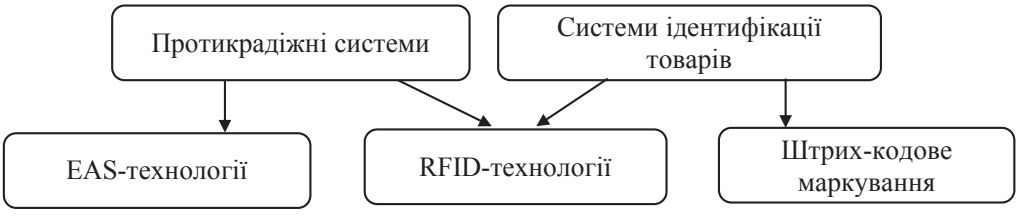

Рис. 2. Системи боротьби з несанкціонованим винесенням товарів

У 2016 році компанії «Moby Store» та «Amazon» запустили подібні проекти «Wheelys» та «Just Walk Out», в основу яких покладено використання технологій комп'ютерного зору, алгоритму глибинного навчання й поєднання сенсорних даних з різних джерел. Особливістю таких магазинів є відсутність співробітників, касових вузлів і черг.

У світі вже працює близько 10 таких магазинів, а прогнози ритейл-дослідників свідчать про те, що через 10 років такі магазини будуть поширені по всьому світі [10].

Висновки. Впровадження інформаційних технологій в обліковий процес торговельних закладів, орієнтованих на самообслуговування, вимагає застосування прогресивних методів автоматизованого спостереження та реєстрації товарів. Замість традиційних способів спостереження та документування господарських операцій, що використовуються в умовах зчитування інформації про рух товарів вручну чи із застосуванням штрих-кодів, перспективним є запровадження технології радіочастотної ідентифікації товарно-матеріальних цінностей. Це сприяє отриманню економічного ефекту від мінімізації втрат, зменшенню трудомісткості складських та обліково-аналітичних робіт унаслідок їх автоматизації, скороченню випадків шахрайства та недбальства, що приводить до зростання доходів та операційного прибутку торговельної мережі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська С.М., Белінська Т.А. Особливості автоматизації облікового процесу. *Агросвіт*. 2018. № 14. С. 31-36.
2. Івахненков С.В. Автоматизація бізнес-процесів та бухгалтерського обліку: «хмарна» революція? *Бухгалтерський облік і аудит.* 2018. № 5. С. 26-35.
3. Івченко Є.М. Інформаційно-комунікаційні технології для управлінського обліку на підприємствах. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 28-31.
4. Крупка Я.Д., Нападовська Л.В., Пушкар М.С. Вплив досягнень науки, техніки і технологій обробки даних на розвиток системи обліку. *Сучасні проблеми обліку* : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2010. С. 151-170.
5. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в управлінні суб'єктами туристичної діяльності. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2010. № 2. С. 131-143.
6. Муравський В.В. Вплив глобальних технологічних тенденцій на організацію обліку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 4. С. 138-148.
7. Белуха М.Т. Хозяйственный контроль и его роль в АСУ. Москва : Финансы, 1972. 72 с.
8. Копчикова І.В. Персонал як інструмент запобігання товарним втратам торговельного підприємства. *Економіка і суспільство*. 2019. № 20. С. 278-281. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/37.pdf.
9. Блау Дж. Магазин будущего. URL: https://global.handelsblatt.com/editor/jblau (дата звернення: 03.10.2019).
10. 10 scary retail shrink statistics. URL: https://www.securitytags.com/10-scary-retail-shrink-statistics (дата звернення: 03.10.2019).

REFERENCES:

1. Belinsjka S.M., Belinsjka T.A. (2018) Osoblyvosti avtomatyzaciji oblikovogho procesu [Features of accounting process automation]. *Agro-world*, no. 14, pp. 31-36.
2. Ivakhnenkov S.V. (2018) Avtomatyzacija biznes-procesiv ta bukhghaltersjkogho obliku: "khmarna" revoljucija? [Business Process and Accounting Automation: A Cloud Revolution?]. *Accounting and Auditing*, no. 5, pp. 26-35.
3. Ivchenko Je.M. (2010) Informacijno-komunikacijni tekhnologhiji dlja upravlinsjkogho obliku na pidpryjemstvakh [Information and communication technologies for management accounting in enterprises]. *Economic Analysis*, vol. 6, pp. 28-31.
4. Krupka Ja.D., Napadovsjka L.V., Pushkar M.S. (2010) Vplyv dosjaghnenj nauky, tekhniky i tekhnologhij obrobky danykh na rozvytok systemy obliku [Impact of data science, technology and technology advances on accounting system development]. Suchasni problemy obliku [Current accounting issues] : monoghrafija. Ternopilj : TNEU, pp. 151-170.
5. Meljnychenko S.V. (2010) Informacijni tekhnologhiji v upravlinnja sub'jektamy turystychnoji dijaljnosti [Information Technology in Tourism Management]. *Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics*, no. 2, pp. 131-143.
6. Muravsjkyj V.V. (2017) Vplyv ghlobaljnykh tekhnologhichnykh tendencij na orghanizaciju obliku [Influence of global technological trends on accounting organization]. *Bulletin of the Ternopil National Economic University*, no. 4, pp. 138-148.
7. Belukha M.T. (1972) Khozyaystvennyy kontrol' i ego rol' v ASU [Economic control and its role in ACS]. Moscow : Finansy (in Russian).
8. Kopchykova I.V. (2019) Personal jak instrument zapobighannja tovarnym vtratam torghoveljnogho pidpryjemstva [Personnel as a tool of preventing the trade losses of a trading company]. *Economy and society*, no. 20, pp. 278–281. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/37.pdf.
9. Blau J. Magazin budushchego [Shop of the future]. Available at: https://global.handelsblatt.com/editor/jblau (accessed: 03 October 2019).
10. 10 scary retail shrink statistics. Available at: https://www.securitytags.com/10-scary-retail-shrink-statistics (accessed: 03 October 2019).

УДК 657
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-60

Максименко Д.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет

Даниш Н.І.
магістр,
Мукачівський державний університет

Maksymenko Diana
Candidate of Sciences
(Economics), Associate Professor
Mukachevo State University

Danish Nadiya
Master of Science
Mukachevo State University

АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

ANALYSIS OF RESERVES TO REDUCE PRODUCTION COSTS

АНОТАЦІЯ

Основним завданням успішного функціонування підприємства в сучасних динамічних ринкових умовах є підвищення ефективності виробництва, яке може бути досягнуте за рахунок систематичного зниження собівартості продукції. Для кожного підприємства шляхи зниження собівартості індивідуальні, адже вони залежать від конкретних умов функціонування. Проте для того, щоби відшукати потенційні можливості зниження собівартості продукції, будь-який суб'єкт господарської діяльності повинен провести ретельний аналіз структури витрат та їх динаміки, виявивши на цій основі головні фактори їх формування та визначивши свої можливості у сфері управління ними. Собівартість продукції акумулює в собі всі витрати, що формуються в процесі операційної діяльності підприємства. Собівартість має велике значення для будь-якого підприємства, адже вона безпосередньо впливає на його прибутковість, платоспроможність та фінансову стійкість. За інтенсивнішого використання виробничих ресурсів, успішнішого вдосконалення техніки, технології та організації виробництва рівень собівартості виробництва знижується, тому собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва, підґрунтям встановлення ціни продукції та її нижньою межею для виробника. До того ж собівартість продукції має міцний зв'язок з обсягом та якістю продукції, а також ефективністю використання всіх факторів виробництва, зокрема трудових ресурсів, сировини та обладнання. Отже, виявлення резервів зниження собівартості є нагальною потребою кожного господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: собівартість продукції, резерви зниження собівартості продукції, функціонально-вартісний аналіз, технічний прогрес, умовно постійні витрати.

АННОТАЦИЯ

Основным заданием успешного функционирования предприятия в современных динамичных рыночных условиях является повышение эффективности производства, которое может быть достигнуто за счет систематического снижения себестоимости продукции. Для каждого предприятия пути снижения себестоимости индивидуальны, ведь они зависят от конкретных условий функционирования. Однако для того, чтобы найти потенциальные возможности снижения себестоимости продукции, любой субъект хозяйственной деятельности должен провести тщательный анализ структуры затрат и их динамики, выявив на этой основе главные факторы их формирования и определив свои возможности в сфере управления ними. Себестоимость продукции аккумулирует в себе все расходы, которые формируются в процессе операционной деятельности предприятия. Себестоимость имеет большое значение для любого предприятия, ведь она непосредственно влияет на его прибыльность, платежеспособность и финансовую устойчивость. При более интенсивном использовании производственных ресурсов, успешном совершенствовании техники, технологии и организации производства уровень себестоимости производства снижается, поэтому себестоимость является одним из важных показателей эффективности производства, основой установления цены продукции и ее нижней границей для производителя. К тому же себестоимость продукции имеет прочную связь с объемом и качеством продукции, а также эффективностью использования всех факторов производства, в частности трудовых ресурсов, сырья и оборудования. Итак, выявление резервов снижения себестоимости является насущной потребностью каждого хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: себестоимость продукции, резервы снижения себестоимости продукции, функционально-стоимостный анализ, технический прогресс, условно постоянные расходы.

ANNOTATION

The main task of successful operation of the enterprise in today's dynamic market conditions is to increase production efficiency, which can be achieved by systematically reducing the cost of production. For each enterprise, the appropriate ways to reduce the cost are individual, because they depend on the specific operating conditions. However, in order to find the potential for reducing the cost of production, any business entity must carefully analyze the cost structure and dynamics, and on this basis identify the main factors for their formation and determine their capabilities in the field of management. The cost of production accumulates all costs that are generated in the process of operating the enterprise. Cost is of great importance to any business because it directly affects its profitability, solvency and financial sustainability. With more intensive use of production resources, successful improvement of technology, technology and organization of production, the level of production cost decreases. Therefore, cost is one of the important indicators of production efficiency, the basis for setting the price of products and its lower limit for the manufacturer. In addition, the cost of production is strongly linked to the volume and quality of production, as well as the efficiency of use of all factors of production: labor, raw materials and equipment. Therefore, it is clear that the identification of cost reductions is an urgent need for every business entity. The purpose of cost management is to timely, fully and accurately determine the actual costs associated with the production and marketing of products, determine the actual cost of individual types and all products,

control the use of resources and cash and look for cost reductions. Identification of possible deviations from the established norms, causes, the culprits of these deviations must satisfy the needs of operational production management. Measures will be developed to reduce the cost of production that will increase the efficiency of the entity. Reduced cost of production is the most important factor in improving production efficiency and increasing accumulation.

Key words: cost of production, reserves of reduction of cost of production, functional-cost analysis, technological progress, conditional-fixed costs.

Постановка проблеми. Собівартість є основою визначення цін на продукцію. Систематичне зниження собівартості промислової продукції є однією з основних умов підвищення ефективності промислового виробництва. Собівартість здійснює безпосередній вплив на величину прибутку, рівень рентабельності. Собівартість є основним фактором ціноутворення та формування прибутку. Економічний аналіз витрат на виробництво (собівартості продукції) є важливим інструментом управління витратами, що дає змогу надати узагальнюючу оцінку ефективності використання ресурсів та визначити резерви збільшення прибутку й зниження ціни одиниці продукції. Собівартість продукції як синтетичний показник відображає всі сторони господарської діяльності підприємства. Від рівня собівартості продукції за інших незмінних умов залежить рівень прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі багато авторів досліджували питання зниження собівартості продукції. Однак серед економістів ще не сформувалась єдина думка про оптимальні шляхи зниження собівартості продукції. Технологія планування витрат розглядалася в працях В. Пархоменко і А. Бродіна. О. Філінков у своїх дослідженнях акцентував увагу на тому, що собівартість продукції на підприємствах різних галузей економіки України постійно зростає. Він виділив основні причини цього явища, якими стали зростання цін на сировину та матеріали, зростання вартості палива, підвищення тарифів на електроенергію та газ, невеликі обсяги виготовленої продукції.

Розширив теоретичні розробки у цій галузі А. Леонов. У своїх наукових працях він виокремив та обґрунтував основні напрями діяльності, спрямовані на зниження собівартості продукції. Також цій тематиці присвятили свої наукові праці такі вчені, як І. Лазнева, О. Орлов, Є. Рясних, К. Ларіонова, Г. Партин, Н. Постолюк, В. Романенко, І. Калініченко, М. Ткаченко, О. Філінков, М. Чумаченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з цим дослідження резервів зниження витрат виробництва на вітчизняних підприємствах набуває особливого значення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності та оцінювання резервів зниження собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших економічних показників, що багатогранно характеризує виробничу діяльність будь-якого підприємства, є собівартість продукції. Собівартість формують витрати на виробництво продукції у вартісному вираженні. Цей показник є одним з найбільш важливих, адже в ньому відображаються зростання продуктивності праці, економія ресурсів, технічний прогрес. Визначення собівартості продукції в економічній літературі прийнято називати калькулюванням [8, с. 14].

В системі управління собівартістю продукції на підприємствах використовують декілька видів калькуляцій собівартості. В плануванні, обліку та аналізуванні собівартості продукції основними є планова, нормативна та фактична (звітна) собівартість.

Аналіз собівартості продукції дає змогу з'ясувати тенденції зміни цього показника, виконання плану щодо його рівня, визначити вплив факторів на його приріст, на основі чого можна оцінити роботу підприємства щодо використання можливостей зниження собівартості продукції.

Під час проведення аналізу необхідно розуміти, що собівартість продукції не має єдиного об'єктивного значення, її величина залежить від методики розрахунку. За одних і тих самих витрат та однакового обсягу виробництва із застосуванням різної методики розрахунку можна отримати різні значення собівартості. Чим економніше підприємство використовує матеріальні, трудові та фінансові ресурси під час виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг, тим ефективніше здійснюється виробничий процес, тим більше стають прибуток і рівень рентабельності продукції.

Без обчислення собівартості неможливо визначити фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим фактором збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок оцінювання численних факторів, що впливають на скорочення витрат на виробництво продукції. Для цього необхідно знати величину витрат, особливості складу та формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Крім цього, у собівартості як узагальнюючому економічному показнику відображаються всі аспекти діяльності підприємства, такі як ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів, рівень організації виробництва та праці, ступінь використання виробничих потужностей, ефективність використання матеріальних та трудових ресурсів, а також інші умови й фактори, які характеризують виробничо-господарську діяльність.

Рівень собівартості продукції характеризується такими показниками, як собівартість

продукції, затрати на 1 грн. товарної продукції, собівартість одиниці виробу [2, с. 71].

Під час аналізування собівартості товарної продукції необхідно вивчити розмір впливу кожної статті витрат на відхилення фактичної собівартості від планової, зміну рівня собівартості в динаміці з її рівнем на аналогічних підприємствах. При цьому прямі витрати на виробництво, передбачені кошторисом, необхідно попередньо скоригувати відповідно до обсягу виробництва. Для більш чіткої характеристики та виявлення причин відхилення фактичної собівартості від планової необхідно обчислити структуру затрат за порівнювані періоди й за планом, зіставити фактичну собівартість з плановою, вивчити фактори, які вплинули на зміну структури витрат.

Затрати на 1 грн. товарної продукції визначаються як відношення витрат до вартості продукції в оптових цінах підприємства. Вони аналізуються зіставленням їх величини, обчисленої в різних оцінках продукції та змінах витрат:

– за зміни оптових цін на продукцію;

– за зміни цін на використані у виробництві сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо, енергію;

– за рахунок структурних зрушень випуску продукції [7, с. 29].

Собівартість одиниці виробів (окремих їх видів) аналізують шляхом зіставлення фактичної собівартості з плановою, а за продукцією, яка випускалася в минулих періодах, крім цього, проводиться порівняння фактичної собівартості окремих видів виробів у звітному періоді з фактичною собівартістю за минулі періоди.

Резерви зниження собівартості продукції – це кількісно вимірні можливості економії витрат живої та уречевленої праці.

Резерви зниження собівартості можна виявляти на ранніх стадіях життєвого циклу виробів та в процесі виробництва. На ранніх стадіях життєвого циклу виробів ефективним методом виявлення резервів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Використання функціонально-вартісного аналізу для зниження собівартості продукції, яку випускають, має деякі відмінності від його застосування під час розроблення нових виробів. Головна відмінність полягає у тому, що на стадії НДР і ДКР ФВА використовують для підвищення якості виробів, у комплексі з яким вирішують завдання зниження витрат на їхнє виробництво й експлуатацію, а для пошуку резервів зниження собівартості обсяг досліджень обмежують окремими виробами, їхніми елементами, технологією та організацією їхнього виробництва.

Результатом проведення ФВА є зниження витрат на одиницю корисного ефекту, що може бути виражений у підвищенні споживчих властивостей виробу за одночасного скорочення витрат, підвищенні споживчих властивостей за збереження або економічно виправданого збільшення витрат, скороченні витрат за збереження або обґрунтованого зниження функціональних параметрів виробу до необхідного рівня [6, с. 14].

Зниження зайвих витрат або їх повне усунення здійснюють у межах основної конструкції виробу, змінюючи лише окремі елементи, але зберігаючи їхній взаємозв'язок і взаємодію з іншими складовими частинами виробу. Функціонально-вартісний аналіз виробів, здійснений задля зниження собівартості, перш за все проводять за виробами, що мають найбільшу питому вагу у загальному випуску продукції за умови збереження її в перспективі. Можна використовувати також інші критерії для добору об'єкта ФВА, наприклад питому вагу цього виробу в загальній трудомісткості матеріальних витрат, витрати конкретного матеріалу. За цими критеріями встановлюють також черговість проведення ФВА.

Для узагальнення даних про витрати складають таблицю, де відображають деталі й вузли, їх вартість за статтями калькуляції, зокрема податки, що належать до собівартості продукції. На підставі даних цієї таблиці утворюють узагальнену характеристику досліджуваного об'єкта, в якій відбирають деталі для ФВА, визначають конкретні завдання щодо зниження витрат на їхнє виготовлення. Велике значення мають побудова й аналіз функціональної моделі. Цю роботу виконує головний конструктор або група його фахівців. Її результатом є формулювання головної функції на базі чіткого з'ясування всієї їхньої сукупності. На підставі проведеного аналізу формулюють завдання щодо усунення виявлених функціональних надмірностей та визначення їхньої вартості. Якщо в результаті аналізу не виявлені функціональні надмірності, то резерви зниження собівартості виробництва за допомогою ФВА визначають як можливості заміни дешевшими матеріалами за збереження якості, заміни купованих комплектуючих для виготовлення на власному виробництві тощо.

За прийнятими для впровадження ідеями розробляють конкретні заходи, які спрямовані на зниження витрат на виробництво, й контролюють їх вжиття, що сприяє підвищенню рентабельності та конкурентоздатності продукції. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання зниження собівартості продукції.

Отже, для покращення свого фінансово-економічного стану підприємство має шукати шляхи зниження собівартості продукції.

Велике значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має збереження режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Поступове впровадження на підприємствах режиму економії проявляється перш за все у зменшенні затрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, зменшенні витрат з обслуговування

виробництва й управління, ліквідації втрат від браку та інших невиробничих витрат.

Значний вплив на рівень витрат мають техніко-економічні фактори виробництва. Найважливішою умовою зниження собівартості є неперервний технічний прогрес. Введення нової техніки, комплексна механізація й автоматизація виробничих процесів, удосконалення технологій дають змогу значним чином знизити собівартість продукції.

За основними групами чинників можна сформувати такі напрями економії витрат (табл. 1).

Наведені в табл. 1 чинники формують можливості для використання таких резервів зниження собівартості в процесі виробничої діяльності, як збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок високої продуктивності праці, скорочення загальновиробничих витрат, мінімізація невиробничих витрат та непродуктивних втрат, дбайливе ставлення до використання ресурсів.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, які в структурі собівартості мають найбільшу питому вагу. Сировина й матеріали входять до собівартості за їхньою покупною ціною з урахуванням витрат на транспортування, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити поставку матеріалів від таких постачальників, які розташовані на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту [3, с. 46].

Зменшення витрат на обслуговування виробництва й управління ним також знижує собівартість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягів випуску продукції, але й від їх абсолютної суми. Чим менше сума цехових та загальногосподарських витрат загалом по підприємству, тим нижче собівартість кожної одиниці продукції за інших рівних умов.

Резерви зниження цехових та загальногосподарських витрат полягають в економії на управлінських витратах.

Значні резерви зниження собівартості полягають також у зниженні втрат від браку, тому підприємству необхідно звести ці втрати до мінімального рівня.

Також відносного зниження собівартості продукції можна досягти за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати. Обчислюється відносне зниження за формулою:

$$\% \text{ А Сп.п} = \text{Jзп } (1 - \text{I зп} / \text{I зпп}) * 100\%, \quad (1)$$

де $Із_{п}$ – індекс зростання заробітної плати; $Із_{пп}$ – індекс зростання продуктивності праці; $Jз_{п}$ – частка заробітної плати у собівартості продукції у базовому періоді.

Також підприємство має підвищити якість своєї продукції, забезпечити покупців достовірною інформацією, наприклад через рекламу, що підвищить споживчий попит на його продукцію.

Деякою мірою резерви зниження собівартості продукції закладені у скороченні витрат, які не є необхідними за нормальної організації виробничого процесу.

Зміна обсягу й структури продукції може привести до відносного зменшення умовно постійних витрат (крім амортизації), відносного зменшення амортизаційних відрахувань, зміни номенклатури та асортименту продукції, підвищення її якості. Умовно постійні витрати не залежать безпосередньо від кількості випущеної продукції. Зі збільшенням обсягу виробництва їх кількість на одиницю продукції зменшується, що приводить до зниження її собівартості.

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції:

– затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів та предметів праці;

– затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок зростання продуктивності праці;

– управлінські витрати [5, с. 116].

Таблиця 1

Напрями економії витрат за групами техніко-економічних чинників

Техніко-економічний чинник	Напрями економії витрат
Підвищення технічності виробництва	– Збільшення виробничих потужностей в результаті залучення прогресивної техніки; – впровадження інноваційних технологій; – використання безвідходних технологій; – зниження трудомісткості робіт.
Зміна амортизаційних відрахувань на 1 грн. продукції	– Зміна середньорічної вартості основних засобів; – збільшення обсягів виробництва продукції.
Зміна організаційних умов виробництва та праці	– Застосування прогресивних методів організації виробництва та праці; – використання мотиваційного механізму на підприємстві; – залучення кваліфікованих працівників та їх постійне навчання; – встановлення тривалих відносин з надійними постачальниками; – мінімізація втрат та збитків.
Зміна обсягу виробництва	Вигоди від ефекту масштабу.
Зміна структурної складової плану виробництва	Зменшення частки витратомісткої продукції.
Інші чинники	– Ліквідація застарілих та введення нових цехів і виробництв; – підготовка й освоєння нових видів продукції в діючих об'єднаннях; – зміни в розміщенні виробництва.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі.

Чинниками зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва й праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

План щодо собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

– планування зниження собівартості товарної продукції;

– складання кошторису витрат на виробництво;

– складання планових калькуляцій окремих видів продукції.

Планування зниження собівартості товарної продукції здійснюють шляхом планування зниження затрат на 1 грн. товарної продукції. Всі чинники, що впливають на зміну цих витрат, можуть бути об'єднані у перелічені вище групи.

Отже, систематичне зниження собівартості не тільки забезпечує зростання прибутку підприємства, але й дає державі додаткові джерела як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального становища працівників. Вплив підприємств на елементи витрат є обмеженим. Однак і він є можливим через незалежне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань, такі як витрати на оплату праці, структура й джерела її виплати, вартість основних виробничих засобів, їх структура й джерела формування.

Висновки. Собівартість продукції є якісним показником, який характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства. Собівартість відображає витрати підприємства на виробництво та збут продукції, виражені у грошовій формі. Для комплексного аналізу собівартості продукції використовують спеціальні показники, які дають змогу розраховувати та аналізувати витрати підприємства на весь обсяг виготовленої товарної продукції, витрати на виробництво конкретного виду продукції, а також витрати підприємства на отримання кожної гривні виручки.

Найбільш важливим моментом у вивченні такого показника, як собівартість продукції, є розгляд факторів, які впливають на показник та визначення основних напрямів зниження собівартості. Від того, як вирішується це питання підприємством, залежать отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Звідси випливає, що виявлення резервів зниження собівартості має спиратись на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства, зокрема вивчення технічного й організаційного рівнів виробництва, використання виробничих потужностей та основних засобів, сировини та матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також усіх складових собівартості. Звичайно, основним та найголовнішим резервом зниження собівартості продукції підприємства є зниження матеріальних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати». URL: http://zakon3.rada.gov.ua.
2. Лазнева І. Методи управління витратами виробництва продукції та їх порівняльний аналіз. Київ, 2008. 67 с.
3. Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К. Планування собівартості продукції. Київ, 2007. 250 с.
4. Партин Г. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. Харків, 2007. 360 с.
5. Постолюк Н. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень. Київ, 2008. 261 с.
6. Романенко В., Калініченко І. Інформаційне забезпечення управління витратами. Київ, 2008. 120 с.
7. Ткаченко М. Формування виробничої собівартості продукції, незавершеного виробництва, рентабельності та визначення ціни продажу. Харків, 2008. 245 с.
8. Філінков О. Про співвідношення змісту категорій «витрати виробництва», «затрати», «собівартість». Київ, 2008. 346 с.

REFERENCES:

1. Accounting Standards (Standards) № 16 "Expenses". URL: http://zakon3.rada.gov.ua.
2. Lazneva I. (2008) Metody upravlinnya vytratamy v yrobnytstva produktsiyi ta yikh porivnyalnyy analiz [Methods of production cost management and their comparative analysis]. Kyiv, 67 p.
3. Orlov O., Ryasnykh Ye., Larionova K.(2007) Planuvannya sobivartosti produktsiyi [Planning the cost of production]. Kyiv, 250 p.
4. Partyn H. (2007) Formuvannya stratehichnoyi modeli upravlinnya vytratamy pidpryyemstva [Formation of strategic model of enterprise cost management]. Kharkiv, 360 p.
5. Postolyuk N. (2008) Znachennya sobivartosti produktsiyi pry pryynyatti upravlinskykh rishen [The value of production cost in management decisions]. Kyiv, 261 p.
6. Romanenko V. (2008) Kalinichenko I. Informatsiyne zabezpechennya upravlinnya vytratamy [Information support of cost management]. Kyiv, 120 p.
7. Tkachenko M. (2008) Formuvannya vyrobnychoyi sobivartosti produktsiyi, nezavershenoho vyrobnytstva, rentabelnosti ta vyznachennya tsiny prodazhu [Formation of production cost of production, work in progress, profitability and determining the price of sale]. Kharkiv, 245 p.
8. Filinkov O. (2008) Pro spivvidnoshennya zmistu katehoriy "vytraty vyrobnytstva", "zatraty", "sobivartist" [On the ratio of the content of the categories "production costs", "costs", "cost"]. Kyiv, 346 p.

УДК 657
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-61

Петрицька О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Хмельницького національного університету

Petrytska Olha
Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Accounting, Auditing and Taxation
Khmelnytskyi National University

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT AT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до організації внутрішнього аудиту на підприємствах. Стрімка трансформація бізнес-процесів диктує доцільність створення на підприємстві органів внутрішнього аудиту. Здебільшого це є єдиною для власника можливістю контролювання змін, що відбуваються. Від правильної організації внутрішнього аудиту безпосередньо залежить ефективність контролю й аналізу фінансової та господарської діяльності підприємства. Внутрішній аудит як незалежна, систематична та регламентована внутрішня функція вже давно посів особливе місце в системі управління підприємством. Питання організації внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах є завжди актуальними. Одними з напрямів забезпечення ефективної діяльності підприємств є створення та вдосконалення організації внутрішнього аудиту. У статті запропоновано використовувати косорсинг як оптимальний варіант підвищення якості проведення внутрішнього аудиту.

Ключові слова: облік, аудит, контроль, внутрішній контроль, підприємство, аутсорсинг, косорсинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к организации внутреннего аудита на предприятиях. Стремительная трансформация бизнес-процессов диктует целесообразность создания на предприятии органов внутреннего аудита. Во многих случаях это является единственной для владельца возможностью контроля изменений, которые происходят. От правильной организации внутреннего аудита непосредственно зависит эффективность контроля и анализа финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Внутренний аудит как независимая, систематическая и регламентирована внутренняя функция уже давно занял особое место в системе управления предприятием. Вопросы организации внутреннего аудита на отечественных предприятиях являются всегда актуальными. Одними из направлений обеспечения эффективной деятельности предприятий являются создание и совершенствование организации внутреннего аудита. В статье предложено использовать косорсинг как оптимальный вариант повышения качества проведения внутреннего аудита.

Ключевые слова: учет, аудит, контроль, внутренний контроль, предприятие, аутсорсинг, косорсинг.

ANNOTATION

The article discusses approaches to the organization of internal audit at enterprises. Despite the importance of internal control in the control system, the internal control system of Ukrainian enterprises is not always sufficiently effective. In order to achieve strategic goals and ensure the implementation of management decisions, internal control of the enterprise, which is mainly carried out by heads of structural units, functional units, and the accounting of the enterprise is considered insufficient. The article emphasizes that the accounting system does not produce the complete information necessary for management to make timely decisions. Managers do not always have specific knowledge and experience in decision making and are not able to exercise full internal control. This is especially true of large enterprises with a complex organizational structure, a large number of separate units, several activities. The system of functioning of internal control of internal audit needs to be improved. Proper organization of internal audit depends directly on the effectiveness of control and analysis of financial and economic activity of the company. The main purpose of internal audit at the enterprise is to obtain an independent reliable assessment of its financial and economic activities in order to establish the facts of violations, identify the reserves of improvement of the enterprise. The article emphasizes that one of the ways to ensure the effective activity of enterprises is to create and improve the organization of internal audit. Internal audit as an independent, systematic and regulated internal function has long occupied a special place in the enterprise management system. Issues of internal audit organization at domestic enterprises are always topical and subject to active discussion in the scientific community. The article deals with such models of internal audit organization when its functions are contracted out by external vendors. The article suggests using shared search as the best way to improve the quality of internal audit. By using the internal audit sharing feature, the company has a number of advantages and the ability to eliminate deficiencies in its own internal control.

Key words: accounting, audit, monitoring, internal control, enterprise, authoring, cosourcing.

Постановка проблеми. Система управління сучасним підприємством потребує ефективних засобів комплексного вирішення стратегічних та оперативних завдань. Її можна вдосконалити лише за умови системного підходу до організації управління підприємством. Проблеми, що виникають у процесі господарської діяльності, є досить різноманітними, однак усі вони зумовлені недостатньо ефективною організацією процесу управління на підприємстві, спрямованого на швидке реагування на стрімкі зміни зовнішнього середовища, пошук нових методів управління та їх інформаційного забезпечення. У цих умовах успішно розвиваються тільки ті підприємства, для яких функція контролю стала реальним інструментом управління. Одними з напрямів забезпечення ефективної діяльності підприємств є створення та вдосконалення організації внутрішнього аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації внутрішнього аудиту на

підприємствах неодноразово розглядали у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Н.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Л.В. Стельмах.

У своїх роботах науковці розглядають створення та існування служби внутрішнього аудиту як вагомий чинник, що сприяє ефективному веденню бізнесу. Отже, постійно зростає зацікавленість подальших досліджень у цій сфері.

Слід відзначити, що питанням організації надання бухгалтерських послуг зовнішніми провайдерами присвятили наукові праці О.В. Дідух, С.І. Непочатов, І.В. Петрик, О.В. Прохоренко та інші вчені.

Авторами розкрито окремі питання аутсорсингової, інсорсингової, офшорної діяльності. Завдяки працям цих науковців сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відзначити, що питання організації внутрішнього аудиту широко відображені в наукових публікаціях, але залишається чимало дискусійних проблем організації внутрішнього аудиту на договірних засадах зі стороннім суб'єктом, що потребує розширення й поглиблення наукового пошуку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження основних аспектів організації системи внутрішнього аудиту як інструмента підвищення ефективності господарювання на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вважається, що аудит у сучасному розумінні почав формуватися в середині XIX ст. в Англії у зв'язку з потужним розвитком ринкових відносин та відділенням права власності на капітал від фактичного розпорядження ним. Становлення ринкової економіки супроводжувалось масовим банкрутством компаній, часто викликаним не об'єктивними економічними причинами, а недобросовісністю та зловживаннями керуючих компаніями. Розореним акціонерам був необхідний захист, потенційним інвесторам та наявним акціонерам – достовірна інформація про стан речей у компаніях.

У середині XIX ст. група бухгалтерів створила в Шотландії професійне об'єднання, метою діяльності якого стала перевірка будь-яких наданих йому бухгалтерських звітів. Основними характеристиками аудитора минулого століття були його бездоганна порядність, чесність та незалежність. Завдання аудиту полягало в детальній перевірці фінансово-господарської діяльності та правильності рахунків бухгалтерського обліку компаній. У результатах аудиторської діяльності були зацікавлені перш за все власники, які могли втратити капітал не тільки з огляду на об'єктивні економічні причини, але й через несумлінність керуючих.

Початок XX ст. характеризується масовим створенням гігантських концернів, повним розривом інтересів власників та найманих працівників, тобто керуючих, виникненням бухгалтерської науки та зміною методології аудиту. Акцент був зроблений не на дослідженні помилок, на а ефективності внутрішнього контролю, застосуванні статистичних вибірок.

В подальшому поступово підвищувались вимоги до якості аудиту.

З початку 70-х років XX ст. відбувається гармонізація аудиторської діяльності на регіональному рівні та інтернаціоналізації на міжнародному рівні. Початок інтернаціоналізації аудиту був покладений створенням у 1977 році Міжнародної Федерації Бухгалтерів, на яку, зокрема, була покладена функція розроблення Кодексу Етики Професійних Бухгалтерів, Міжнародних Стандартів Аудиту, бюлетенів аудиту, положень про державний та управлінський облік, посібників з професійної освіти й аудиту державних підприємств [1].

Отже, аудит має певну історію та етапи трансформації, що свідчить про наявність потенціалу для розвитку та подальшого вдосконалення організації внутрішнього аудиту з урахуванням організаційної структури підприємства, змін нормативно-законодавчої бази України, динаміки зовнішнього середовища тощо.

Незважаючи на велике значення внутрішнього контролю в системі управління, система внутрішнього контролю підприємств України не завжди є досить ефективною. Для досягнення стратегічних цілей та забезпечення реалізації прийнятих управлінських рішень підприємства внутрішньогосподарський контроль, який переважно здійснюється керівниками структурних підрозділів, функціональних відділів, а також бухгалтерією підприємства, вважається недостатнім. Система бухгалтерського обліку не генерує повну інформацію, яка необхідна менеджменту для своєчасного прийняття рішень. Керівники не завжди володіють відповідними специфічними знаннями й досвідом у галузі прийняття рішень і не в змозі повністю здійснювати внутрішньогосподарський контроль. Особливо це характерне для великих підприємств, які мають складну організаційну структуру, значну кількість відокремлених підрозділів, декілька видів діяльності.

Саме тому виникає потреба вдосконалення системи внутрішнього контролю шляхом використання функції внутрішнього аудиту. Стрімка трансформація бізнес-процесів диктує доцільність створення на підприємстві органів внутрішнього аудиту. Крім того, часто це є єдиною для власника можливістю контролювання змін, що відбуваються. Від правильної організації внутрішнього аудиту безпосередньо залежить ефективність контролювання та аналізування фінансової та господарської діяльності підприємства.

Внутрішній аудит – це діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності компанії. Внутрішній аудит дає змогу компанії

досягти поставлених цілей завдяки використанню систематизованих підходів до оцінювання можливостей підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролювання та корпоративного управління. Внутрішні аудитори мають забезпечити управлінців будь-якою інформацією щодо питань ефективного управління підприємством [2].

Внутрішній аудит як незалежна, систематична й регламентована внутрішня функція вже давно посів особливе місце у системі управління підприємством. Він, навіть більше, ніж зовнішній аудит націлений на зменшення інформаційного ризику та усунення його можливих негативних наслідків. Менеджмент, спираючись на неупереджені оцінки поточного стану справ і надані внутрішніми аудиторами рекомендації, має можливість приймати якісні оперативні, тактичні та стратегічні управлінські рішення.

Внутрішній аудит дає змогу виявити причини виникнення помилок та недоліків в господарській діяльності та звітній документації підприємства й усунути їх, а також попередити виникнення. Внутрішній аудит є невід'ємною складовою системи управління підприємством, яка покликана попередити на підприємстві факти шахрайства персоналу, забезпечити збереження активів, здійснити внутрішній консалтинг тощо.

Основною метою впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві є отримання незалежної достовірної оцінки його фінансово-господарської діяльності задля встановлення фактів порушень, виявлення резервів поліпшення підприємства.

Для належного функціонування служби внутрішнього аудиту велике значення має належне організаційне забезпечення.

В економічній літературі науковці розглядають передумови ефективної організації внутрішнього аудиту, такі як:

– впровадження нових форм контролю, які відповідають нинішнім ринковим відносинам (з огляду на розвиток української економіки, а саме розширення підприємств, які здійснюють успішну діяльність, існує потреба впровадження нових форм контролю, яким є внутрішній аудит, отже, їх організації);

– потреба управлінського персоналу в інформації про стан діяльності підприємства (беручи до прикладу велике промислове підприємство зі значною кількістю господарських операцій та складною організаційною структурою, можемо сказати, що одній особі, яка управляє діяльністю підприємства, складно здійснювати контроль та аналіз діяльності всіх підрозділів підприємства; окрім того, дуже часто буває так, що кваліфікації управлінця недостатньо, щоби здійснити дані дії, тому з'являється об'єктивна необхідність створення внутрішнього аудиту);

– оперативний взаємозв'язок між підрозділами підприємства та управлінським персоналом (забезпечити цей процес можна лише за умови впровадження служби внутрішнього аудиту на підприємстві, оскільки до складу цього підрозділу повинні входити працівники такої кваліфікації та спеціалізації, якої достатньо для надання об'єктивного висновку щодо діяльності окремого підрозділу) [3].

Служба внутрішнього аудиту має вирішувати завдання економічної діагностики, контрольного характеру, розроблення фінансової стратегії, управлінського консультування тощо.

В процесі організації внутрішнього аудиту необхідно пам'ятати, що він має бути організований на такому рівні, щоби результат діяльності служби внутрішнього аудиту об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації.

Внутрішній аудит не завжди здійснюється спеціально створеним підрозділом. Підприємство може вибрати будь-яку форму організації аудиту. Першим способом є можливість створення власного підрозділу внутрішнього аудиту. Цей варіант має такі переваги:

– співробітники добре знайомі з внутрішньою організацією та галузевими особливостями бізнесу;

– коли завдання з аудиту виконують штатні співробітники, то отримані навики й досвід залишаються в компанії;

– керівництво підприємства може використовувати внутрішній аудит як «майданчик» для професійного зростання та кар'єрного розвитку майбутніх управлінських кадрів.

Другим способом організації внутрішнього аудиту є використання аутсорсингу. Використання послуги аутсорсингу передбачає повну передачу функцій внутрішнього аудиту спеціалізованій компанії чи зовнішньому консультанту, що дає змогу певною мірою зекономити кошти на утриманні штатного персоналу та його технічному забезпеченні, а також послугами аутсорсингу підприємства можуть користуватися не постійно, а за виникнення такої необхідності. Однак такий спосіб, на відміну від попереднього, є гіршим щодо обізнаності суб'єктами здійснення внутрішнього аудиту про особливості бізнесу та діяльності підприємства загалом. Такий спосіб буде ефективним для невеликих компаній, які не в змозі утримувати на постійній основі підрозділ внутрішнього аудиту.

Реальною альтернативою аутсорсингу є косорсинг (партнерство між фірмою-замовником та зовнішнім провайдером), що може забезпечити переваги аутсорсингу, зберігаючи ефективні частини функції внутрішнього аудиту у фірмі [4].

Отже, використання послуги косорсингу як способу організації служби внутрішнього аудиту передбачає поділ функцій між відповідальними службами підприємства та зовнішньою спеціалізованою організацією, яка залучається на стадії постановки служби внутрішнього контролю, а також для вирішення окремих завдань у процесі її функціонування. Отже, під

час використання цього способу в межах підприємства створюється служба внутрішнього аудиту, але іноді можуть залучатися експерти спеціалізованої компанії чи зовнішні консультанти. Косорсинг дає змогу якісно вирішити поставлені завдання за раціональних затрат.

Косорсинг є найбільш доцільним до використання середніми підприємствами, які бажають розвивати власний бізнес з максимально ефективним використанням наявних ресурсів. Створювати власну службу внутрішнього контролю недоцільно, а використовувати послуги інших незалежних спеціалістів досить виправдано.

Серед переваг косорсингу для підприємства слід виокремити:

– спільну роботу штатних працівників та запрошених аутстаферів;

– доступ до високопрофесійних кадрів;

– можливість використовувати послуги експертів у різних сферах;

– доступ до передових технологій та методик проведення перевірок;

– гнучкість щодо залучення аудиторських ресурсів (наприклад, під час запровадження нової системи або за необхідності проведення позапланової перевірки не доведеться відволікати ресурси підприємства від виконання інших проектів);

– оперативність реагування на виникаючі питання;

– якість виконаних робіт;

– вищий ступінь відповідальності за результат діяльності;

– оперативність усунення проблем та вирішення завдань, що виникають [5].

Отже під час використання косорсингу функцій внутрішнього аудиту підприємство отримує низку переваг та можливість позбутися недоліків у роботі власної служби внутрішнього контролю. На нашу думку, підприємства, які слідкують за збереженням майна та бажають розвивати власний бізнес з використанням сучасних передових технологій контролю, мають користуватися послугами косорсингу.

Висновки. Ефективність діяльності внутрішнього аудиту на підприємствах визначається рівнем його організації. Вважаємо за доцільне забезпечити підвищення якості внутрішнього аудиту за рахунок побудови структури підприємства, яка би передбачала застосування альтернативних моделей організації внутрішнього аудиту. Вважаємо, що оптимальним варіантом для підвищення якості проведення внутрішнього аудиту є використання косорсингу. Під час використання косорсингу функцій внутрішнього аудиту підприємство отримує низку переваг та можливість позбутися недоліків у роботі власної служби внутрішнього контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія виникнення аудиту. Івано-Франківськ, 2016. URL: https://studfiles.net/preview/5342210/page:2 (дата звернення: 05.10.2019).
2. Каменська Т.В. Ризик-орієнтований характер сучасного внутрішнього аудиту. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 6. С. 49-53.
3. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: методологія, організація : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2000. 106 с.
4. Кобилюх Т.О. Організаційні аспекти впровадження внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами. *Економічний дискурс*. 2014. Вип. 3. С. 121-124.
5. Новик І.В. Організація системи внутрішнього контролю на підприємстві. *Наукові записки*. 2017. № 2 (55). С. 188-195. URL: http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-55/21.pdf (дата звернення: 06.10.2019).

REFERENCES:

1. Istorija vynyknennja audytu (2016). [Audit history]. Ivano-Frankivsjk. Available at: https://studfiles.net/preview/5342210/page:2 (accessed: 5 October 2019).
2. Kamensjka T.V. (2010). Ryzyk-orijentovanyj kharakter suchasnogho vnutrishnjogho audytu. [Risk-oriented nature of modern internal audit]. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt, no. 6, pp. 49-53.
3. Rudnycjkyj V.S. (2010). Vnutrishnij audyt: metodologhija, orghanizacija : monoghrafija. [Internal audit: methodology, organization : monograph]. Ternopilj : Ekonomichna dumka. 106 p.
4. Kobyljukh T.O. (2014). Orghanizacijni aspekty vprovadzhennja vnutrishnjogho audytu na pidpryjemstvakh rozdribnoji torghivli farmacevtychnymy tovaramy. [Organizational Aspects of Implementing Internal Audit at Retail Pharmaceutical Enterprises]. Ekonomichnyj dyskurs, vol. 3, pp. 121-124.
5. Novyk I.V. (2017). Orghanizacija systemy vnutrishnjogho kontrolju na pidpryjemstvi. [Organization of internal control system at the enterprise]. Naukovi zapysky, no. 2 (55), pp. 188-195. Available at: http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-55/21.pdf (accessed: 6 October 2019).

УДК 330.658.6:570.34
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-62

Проскуріна Н.М.
доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний університет

Пругло Я.О.
бухгалтер
ТОВ «Бухгалтер онлайн»

Proskurina Nelya
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Lecturer at the Department of Accounting and Taxation
Zaporizhzhya National University of Zaporozhye

Pruglo Yana
Accountant
TOV "Bukhgalter onlayn"

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МСФЗ

DISCLOSURE OF ASSETS ACCORDING TO IAS 16

АНОТАЦІЯ

Метою статті є визначення облікового підходу до основних засобів, щоби користувачі фінансової звітності могли розуміти інформацію про інвестиції суб'єкта господарювання в його основні засоби та зміни в таких інвестиціях. Основними питаннями обліку основних засобів є визнання активів, визначення їхньої балансової вартості та амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності, які слід визнавати у зв'язку з ними. Стандарт МСБО (IAS) 16 визначає порядок обліку основних засобів, отже, є одним з найбільш важливих і часто застосовуваних стандартів. Питання управління основними засобами дуже актуальне, тому що основні засоби складають виробничу потужність підприємств, є показником їх технічного оснащення, безпосередньо пов'язані з ефективністю використання трудових ресурсів, механізацією та автоматизацією виробничого процесу, затратоємністю продукції та рівнем її прибутковості. У зв'язку з цим питання ефективності використання основних засобів посідають важливе місце в роботі підприємств.

Ключові слова: основні засоби, переоцінка, амортизація, собівартість, ефективність, класифікація.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является определение учетного подхода к основным средствам, чтобы пользователи финансовой отчетности могли понимать информацию об инвестициях предприятия в его основные средства и изменения в таких инвестициях. Основными вопросами учета основных средств являются признание активов, определение их балансовой стоимости и амортизационных отчислений, а также убытков от уменьшения пользы, которые следует признавать в связи с ними. Стандарт МСБУ (IAS) 16 определяет порядок учета основных средств, следовательно, является одним из наиболее важных и часто применяемых стандартов. Вопрос управления основными средствами очень актуален, потому что основные средства составляют производственную мощность предприятий, являются показателем их технического оснащения, непосредственно связаны с эффективностью использования трудовых ресурсов, механизацией и автоматизацией производственного процесса, затратоемкостью продукции и уровнем ее доходности. В связи с этим вопросы эффективности использования основных средств занимают важное место в работе предприятий.

Ключевые слова: основные средства, переоценка, амортизация, себестоимость, эффективность, классификация.

ANNOTATION

The objective of the article is to prescribe the accounting treatment for property, plant and equipment so that users of the financial statements can discern information about an entity's investment in its property, plant and equipment and the changes in such investment. The principal issues in accounting for property, plant and equipment are the recognition of the assets, the determination of their carrying amounts and the depreciation charges and impairment losses to be recognized in relation to them. The IAS 16 is one of the most important and frequently used standards that define the accounting for fixed assets. The issue of fixed asset management is very important because of their impact on the production capacity of enterprises. This is also an indicator of technical equipment of enterprises, which is directly related to the efficiency of use of labor resources, mechanization and automation of the production process, the cost of production and the level of profitability. As a result, the issues of efficient use of fixed assets figure prominently in the work of enterprises Fixed Assets normally refer to property, plant, and equipment that are held for use in the production or supply of goods or services, for rental to others, or for administrative purposes, and expected to be used with more than one accounting period. Those assets included land, building, machinery, cars, computers, and other similar kinds of assets defined by law, the accounting standard and company policies. Those assets usually have large value and their useful life is more than one year. Some of the assets are considered fixed assets in one accounting standard or local regulation might not be considered as fixed assets in others standard or regulation. In this article we will guide you to know about the technical requirement of IAS 16, IFRS, related to fixed assets recognition, measurement, valuation, depreciation, and disclosure the in the company's financial statements. Costs of fixed assets are not recording directly to the income statement as expenses. But, they are recording in the balance sheet and then charge to expenses through depreciation expenses.

Key words: fixed assets, revaluation, depreciation, cost, efficiency, classification.

Постановка проблеми. Нині на ринку товарів і послуг, як вітчизняному, так і міжнародному, конкуренту боротьбу веде немала кількість підприємств, що є різними за розміром та формою власності. Однак їх усіх об'єднує один вагомий загальний суспільний факт, яким є наявність основних засобів, яким необхідне грамотне та

розважливе ведення. З'являється необхідність переходу системи обліку до вимог міжнародної практики. Введення стандартів бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами приводить до підвищення зрозумілості та прозорості необхідної інформації про діяльність підприємства для іноземних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З кожним роком все більше національних підприємств виходять на світовий ринок, намагаючись знайти додаткові джерела прибутку, а це потребує складання фінансової звітності відповідно до міжнародних вимог. Отже, однією з головних складових активу балансу є основні засоби, які безпосередньо впливають на фінансовий результат, тому багато науковців приділяють увагу цьому питанню, зокрема М. Бакаров, І. Бланк, С. Голов, Р. Грачова, Л. Косовиць, Н. Крічка. Питання ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку відображено в роботах С. Голова, М. Войнаренко, О. Замазій, В. Костюченко, Н. Пономарьова та інших учених.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є відображення трансформації фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів, яка потребує ретельної підготовки та глибоких теоретичних знань і практичних навиків; облік основних засобів згідно з вимогами МСФЗ, оскільки він більш орієнтований на потреби власників і керівників компаній, підприємств; пошук шляхів підвищення ефективності використання основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними засобами для компаній різного профіля або тих, що працюють у різних галузях, будуть визнаватися різні активи. Маючи справді велику сегментацію, основні засоби поділяються за ознаками й проходять певний цикл життя всередині компанії, адже їх купують, вводять в експлуатацію, вони зношуються, їх обслуговують, ремонтують, з часом вони вибувають зі складу компанії. Всі ці етапи фіксуються в обліку підприємства з однією метою, яка полягає у підвищенні ефективності їх використання та контролю їх збереження.

Стандарт міжнародної фінансової звітності МСБО 16 «Основні засоби» був розроблений для того, щоби достовірно й послідовно проводити внутрішньо корпоративний облік основних засобів та відображати ці дані у фінансовій звітності.

Для будь-якого власника або інвестора інформація такого характеру є вкрай важливою, оскільки без неї неможливі не тільки прогнози фінансових перспектив, але й оперативне підвищення ефективності підприємства, яке сьогодні виходить на перший план у питаннях конкурентоспроможності компанії на ринку.

МСБО 16 «Основні засоби» зобов'язані застосовувати всі компанії, які ведуть облік відповідно до вимог міжнародної фінансової практики за всіма видами й типами основних засобів, крім тих, які суперечили б іншому стандарту. Як приклад можна назвати активи, які компанія спочатку набуває не для використання у своєму бізнесі, а для того, щоби заробити на перепродажі [1].

Відповідно до стандарту МСБО 16 до основних засобів підприємства належать дві групи матеріальних активів, які володіють двома найважливішими властивостями у форматі бізнесу підприємства:

– компанія володіє даними матеріальними активами, щоби безперервно використовувати їх у своїй економічній діяльності;

– дані активи купувалися, щоби використовуватися більше, ніж один звітний період.

У кожного такого активу, відповідно до стандарту МСБО 16 «Основні засоби», є зрозумілий або прогнозований термін продуктивного використання:

– в першому випадку стандарт трактує поняття часу, яке заплановане для корисного використання цього основного засобу; це може бути обумовлене не тільки виходом активу з ладу, але й просто бізнес-моделлю конкретної компанії, що передбачає інвестування в оновлення основних засобів з певною часовою періодичністю;

– у другому випадку стандарт трактує прогнозований термін продуктивного використання як очікування бізнесу за зробленою кількістю одиниць продукції, циклами роботи або економічним ефектом від використання певного матеріального активу [2].

Кожен актив володіє певним набором вартісних характеристик, таких як:

– собівартість, що є визнаною зафіксованою вартістю грошових коштів або інших платіжних еквівалентів, які були сплачені задля отримання кваліфікованого активу у власність та користування;

– амортизаційна вартість, що є визнаною зафіксованою фактичною вартістю активу, яка є різницею між ціною покупки за вирахуванням залишкової вартості;

– балансова вартість, що є залишком вартості активу, яка визнана у звітності після зменшення сум за амортизацією та збитків від знецінення активу;

– залишкова вартість, що є розрахунковою величиною, на яку підприємство може розраховувати в разі вибуття активу за вирахуванням витрат на вибуття;

– сума очікуваного відшкодування, що є фактичною вартістю, зменшеною на витрати для продажу такого активу, або вартістю від використання активу;

– теперішня вартість, що є оціночною величиною потоків грошових коштів, які підприємство, згідно з прогнозом, планує отримати від використання та продажу цього активу зі складу основних засобів;

– справедлива вартість, що є оцінкою ціни, за яку підприємство могло би продати актив на

відкритому ринку, не зазнавши суттєвих витрат на таку угоду; при цьому величина собівартості основного засобу визнається тільки тоді, коли компанія може обґрунтовано довести, що цей актив принесе компанії економічну вигоду, а за термін свого корисного використання розмір віддачі перевищить показник собівартості придбання й подальшого володіння; сама собівартість активу може бути досить достовірно підтверджена в обліку підприємства й справедливо оцінена [2].

Важливо відзначити, що МСБО 16 «Основні засоби» не визначає й не класифікує матеріальні цінності, які треба й не треба визнавати як основні засоби. Також стандарт не регулює об'єднання або вичленення основних засобів загалом, а дає можливість управлінській команді використовувати свій професіоналізм та орієнтуватися перш за все на бізнес-цілі компанії під час класифікації та визнання основних засобів (рис. 1).

Деякі об'єкти основних засобів можуть бути потрібні компанії з міркувань безпеки або охорони навколишнього середовища. Хоча вони не можуть безпосередньо збільшити майбутні економічні вигоди, їх наявність є обов'язковою для отримання майбутніх економічних вигід від інших активів, отже, вони повинні бути визнані активами.

Після того як актив був оцінений за його собівартістю та визнаний таким відповідно до критеріїв визнання основним засобом, компанія повинна вибрати для себе модель обліку основних засобів (рис. 2). Модель обліку основних засобів, відповідно до МСБО 16 «Основні засоби», не нав'язується підприємству. Підприємство самостійно вибирає модель обліку відповідно до стандарту та зобов'язується застосовувати таку політику за всім виділеним сегментом подібних основних засобів.

Під час вибору другої моделі необхідно враховувати такі обмеження:

– переоцінка повинна проводитися з достатньою регулярністю;

– переоцінка проводиться за всіма класами основних засобів, до яких належать активи, що вимагають переоцінки;

– об'єкти основних засобів оцінюються за справедливою вартістю на дату проведення такої переоцінки.

Регулярні переоцінки проводяться задля уникнення суттєвої відмінності балансової вартості основних засобів від їх справедливої вартості на кінець звітного періоду. При цьому переоцінка може проводитися щорічно, якщо їх справедлива вартість значно коливається [3].

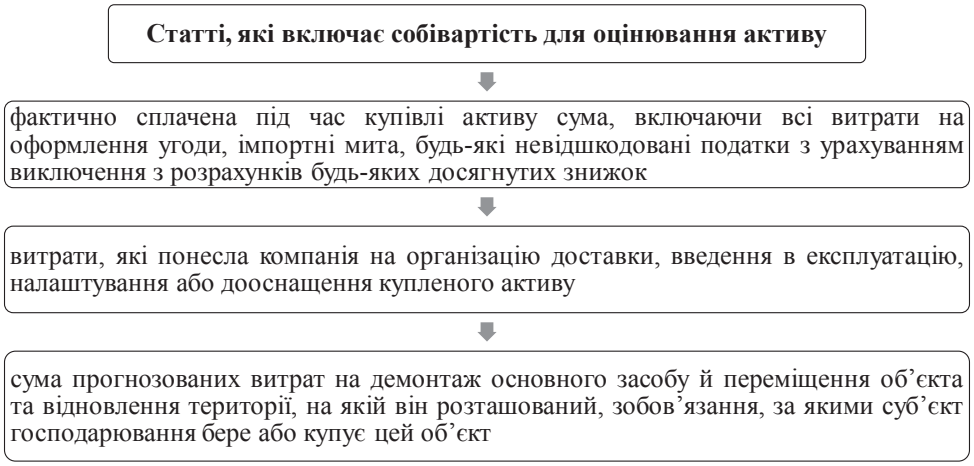

Рис. 1. Статті, необхідні для визначення активу

Рис. 2. Моделі обліку основних засобів

Переоцінка основних засобів з незначними змінами справедливої вартості може проводитися рідше, наприклад один раз на три роки. Якщо справедлива вартість переоціненого активу суттєво відрізняється від його балансової вартості, то слід проводити подальшу переоцінку.

Під час прийняття рішення про проведення переоцінки слід керуватися критерієм суттєвості, значення якого визначається організацією самостійно й може становити від 5% до 10%. Наприклад, в обліковій політиці організації може бути передбачено проведення обов'язкової переоцінки, якщо балансова вартість однорідних груп основних засобів відрізняється від справедливої вартості більш ніж на 5%. Основні засоби повинні бути оцінені за справедливою вартістю, методи визначення якої залежать від оцінюваних об'єктів. Під час проведення переоцінки основних засобів накопичена амортизація повинна бути скоригована. Стандарт передбачає два способи коригування накопиченої амортизації на дату проведення переоцінки.

Перший спосіб використовується тоді, коли актив переоцінюється до амортизованої відновної вартості шляхом індексування. У цьому разі величина накопиченої амортизації перераховується пропорційно зміні балансової вартості активу так, щоби після переоцінки балансова вартість дорівнювала його переоціненій вартості.

Другий спосіб коригування накопиченої амортизації частіше застосовується під час проведення переоцінки будівель та споруд. В цьому разі накопичена амортизація елімінується проти балансової вартості, а чиста величина перераховується до переоціненої величини основного засобу.

Збільшення балансової вартості основних засобів в результаті переоцінки відображається в іншому сукупному прибутку й накопичується у власному капіталі під назвою «Дооцінка». Якщо балансова вартість основного засобу зменшується в результаті переоцінки, то таке зменшення має бути визнане у звітності як збиток чи прибуток.

Також компанія, керуючись своєю обліковою політикою, бізнес-завданнями та принципами МСБО, повинна здійснювати амортизацію основних засобів під час усього періоду їх корисного економічного використання.

Сума, яка була виведена як розмір амортизаційних нарахувань, повинна визнаватися в звітному періоді в складі прибутку або збитку, крім випадків включення цієї суми до складу балансової вартості іншого активу. Це відбувається тоді, коли економічний потенціал одного активу стає економічною ефективністю іншого активу.

Розмір амортизації активу повинен рівномірно погашатися протягом усього терміну економічного використання зазначеного активу. Актив повинен бути проаналізований щодо залишкової вартості й терміну економічної експлуатації не менше одного разу протягом кожного року (рис. 3).

Підприємство самостійно вибирає в рамках МСБО 16 «Основні засоби» метод амортизації, який буде найбільш повно відповідати прогнозованій картині споживання економічних благ, вироблених за рахунок цього активу. Якщо структура вигід не змінюється з часом, не змінюється й метод амортизації під час оцінювання (рис. 4) [5].

Амортизація активу проводиться за МСБО 16 «Основні засоби» навіть тоді, коли справедлива вартість вище балансової, як і не припиняється амортизація основного засобу, якщо він фактично не використовується підприємством через вихід з ладу, на час технічного обслуговування або планового ремонту.

Модель амортизації, вибрана підприємством, повинна бути виваженою, раціональною, а також зрозуміло відображати, як компанія витягує з активу продуктивність та економічні переваги. При цьому будь-який метод амортизації повинен аналізуватися у закінченні кожного звітного періоду для того, щоб управлінський персонал підприємства мав можливість обґрунтовано оцінити доцільність використання цього методу.

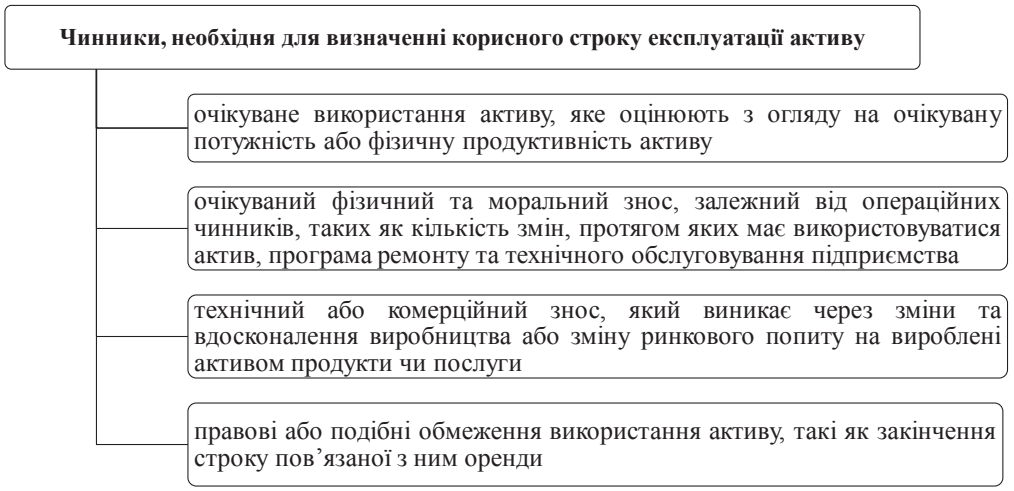

Рис. 3. Чинники для визначення експлуатації

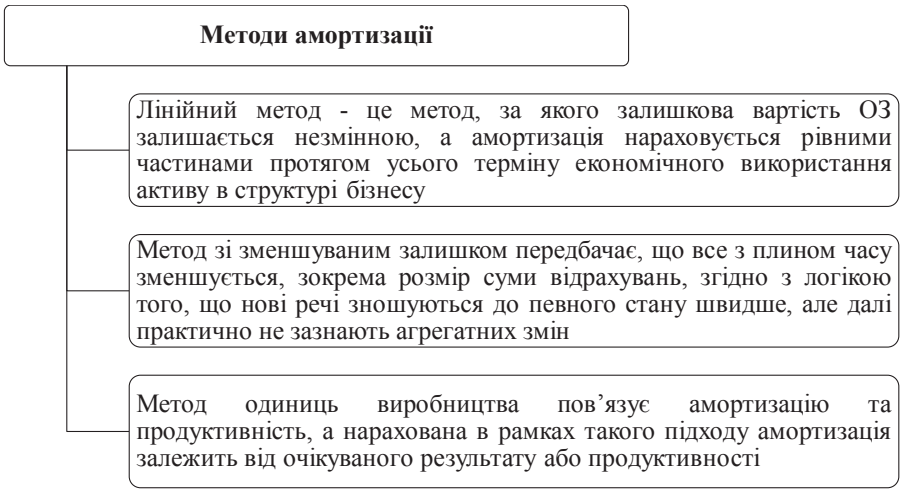

Рис. 4. Методи амортизації

Висновки. Отже, велике значення має правильність обліку основних засобів згідно з МСФЗ, оскільки це є важливим для зовнішніх користувачів фінансової звітності. Відповідність національних облікових систем МСФЗ забезпечує можливість зіставлення звітних показників підприємств різних країн.

МСБО 16 «Основні засоби» має досить жорсткий перелік визначень і норм рекомендаційного характеру, згідно з якими необхідно здійснювати роботи в рамках стандарту. Все це прописано й погоджено на рівні економічного співтовариства для того, щоби домогтися максимальної ідентичності результатів застосування стандарту, достовірності відомостей та простоти в роботі зі стандартом у широкого кола осіб.

Звісно, тільки власникам підприємств самостійно вирішувати, які стандарти для ведення обліку застосовувати: міжнародні стандарти чи національні. Однак оскільки МСБО бере до уваги позитивний досвід багатьох країн, то вважаємо доречним почати вдосконалювати національні стандарти або надати міжнародним стандартам статус національних. Це полегшило б роботу бухгалтерів, підприємства яких здійснюють співробітництво з іноземними партнерами, а також підняло б імідж країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жук В. До проблем стратегії запровадження МСБО в Україні. 2017. № 10. С. 16-22.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» : виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку 1 січня 2012 року (із змінами і доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 1 жовтня 2019 року).
3. Войнаренко М., Пономарьова Н., Замазій О. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 488 с.
4. Бабаєв Ю. Теорія бухгалтерського обліку. Київ : Вища школа, 2017. 692 с.
5. Бутинець Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2016. 544 с.
6. Яцунська О. Класифікація основних засобів в процесі реформування системи вітчизняного обліку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2013. № 1. С. 102-107.

REFERENCES:

1. Zhuk V. (2017) Do problem stratehiyi zaprovadzhennya IAS v Ukrayini [To the problems of the implementation strategy of IAS in Ukraine]. № 10, pp. 16-22 (in Ukrainian).
2. Mizhnarodnyy standart bukhhalters'koho obliku 16 "Osnovni zasoby" : vydanyy Radoyu z Mizhnarodnykh standartiv bukhhalters'koho obliku 01.01.2012 (iz zminamy i dopovnennyamy) [IAS 16 Property, plant and equipment]. Available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (accessed: 01 October 2019).
3. Voynarenko M., Ponomar'ova N., Zamaziy O. (2016) Mizhnarodni standarty finansovoyi zvitnosti ta audytu [International Financial Reporting and Auditing Standards] : tutorial. Kyiv : Center for Educational Literature. 488 s. (in Ukrainian).
4. Babayev Y. (2017) Teoriya bukhhalters'koho obliku [The theory of accounting]. Kyiv : High School, 692 s. (in Ukrainian).
5. Butynets' F. (2016) Bukhhalters'kyy oblik u zarubizhnykh krayinakh [Accounting in foreign countries] : a textbook. Zhytomyr : Ruta, 544 s. (in Ukrainian).
6. Yatsuns'ka O. (2015) Klasyfikatsiya osnovnykh zasobiv v protsesi reformuvannya systemy vitchyznyanoho obliku [Classification of fixed assets in the process of reforming the system of domestic accounting]. Scientific Bulletin of Kherson State University, № 1, pp. 102-107 (in Ukrainian).

УДК 657.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-63

Skrypnyk Nataliia
PhD in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at Accounting and Taxation Department
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

Skrypnyk Mykola
PhD in Economics, Senior Instructor
at Accounting and Taxation Department
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

Скрипник Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент викладач кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Скрипник М.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

MANAGEMENT REPORTING IN THE MANUFACTURING BUSINESS AND ITS SPECIFICS

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANNOTATION

The use of uniform accounting forms for all manufacturing business is problematic due to the diversity of the specifics of separate enterprises' activity and the peculiarities of a particular unit of the enterprise, its functions in the control system, the types of production processes, task orientation. Therefore, the preparation of managerial reports is not legally regulated and there is an internal matter of the particular manufacturing business. A managerial report makes it possible to predict further development: increase sales, reduce costs, and increase the profitability of individual units or businesses, increasing the value of the enterprise as a whole. Based on internal accounting, manufacturing business takes decisions at all levels. An important element in decision-making is the time from receiving the report to develop a solution and implement it in life. The availability of internal report forms, layout and presentation of relevant information has essential value. Proposed managerial reports' formats will allow evaluating the enterprise activity on a certain date. Thus, reporting includes data, which don't consider the time lag between the transaction and obtain information about it for adopting the necessary management decisions. Accordingly, there appears the necessity of using data of control performance indicators, which contain information about manufacturing business activity, which will allow tracking changes in it.

Key words: management accounting, management reporting, principles of reporting, management levels, centres of responsibility.

АНОТАЦІЯ

На сучасному кризовому етапі розвитку економіки держави одним з головних завдань управлінського обліку є задоволення інформаційних потреб менеджерів різних рівнів управління, важливими, також є перелік, зміст та принципи розроблених форм управлінської (внутрішньої) звітності. Тому, при розробці методики складання та обробки управлінської звітності потрібен зважений підхід щодо термінів подачі управлінської звітності, кількісного та якісного представлення даних, їх формату. Застосування єдиних звітних форм для усіх виробничих підприємств є проблематичним у зв'язку з різноманітністю специфіки діяльності окремих підприємств, а також особливостями роботи конкретного підрозділу підприємства, його функціями в системі управління, видів виробничих процесів, цільової спрямованості. Отже, актуальним є питання формування ефективних форм управлінської звітності виробничих підприємств. Доведено, що управлінська звітність – це комплекс інформаційної підтримки процесу управління, система взаємопов'язаних оціночних показників, які характеризують умови та результати діяльності виробничого підприємства в цілому або складових його елементів, шляхом підготовки звітів у формі і терміни, які відповідають запитам різних груп користувачів. Управлінська звітність дає можливість прогнозувати подальший розвиток: збільшення обсягу реалізації, скорочення витрат, підвищення рентабельності окремих підрозділів або видів бізнесу, збільшення вартості підприємства в цілому. В результаті проведеного дослідження автором наведено систему формування управлінської звітності виробничого підприємства. Розроблений формат управлінської звітності дозволять дати оцінку діяльності підприємства на певну дату. Таким чином, у звітності наводяться дані, що не враховують часовий проміжок між здійсненням операції і отриманням інформації про неї для ухвалення необхідного управлінського рішення. Відповідно до цього виникає необхідність використання даних контрольних показників ефективності, які містять інформацію про діяльність швейного підприємства, що дозволить відстежувати зміни, які в ньому відбуваються. Запропоновано форми управлінської звітності за багатостадійною системою чотирирівневого управління виробничим підприємством: ділянка, цех, основне виробництво та підприємство в цілому, що дозволить оперативно та ефективно, тобто з мінімальними витратами, отримувати необхідну інформацію з потрібною деталізацією для прийнятті управлінських рішень на усіх рівнях управління виробничим підприємством.

Ключові слова: управлінський облік, управлінська звітність; принципи звітності; рівні управління; центри відповідальності.

АННОТАЦИЯ

На современном кризисном этапе развития экономики государства одной из главных задач управленческого учета является удовлетворение информационных потребностей менеджеров различных уровней управления, важными, также есть перечень, содержание и принципы разработанных форм управленческой отчетности. Применение единых отчетных форм для всех производственных предприятий проблематично в связи с разнообразием специфики деятельности отдельных предприятий, а также особенностями работы конкретного подразделения предприятия, его функциями в системе управления, видов производственных процессов, целевой направленности. В результате проведенного исследования автором приведена система формирования управленческой отчетности производственного предприятия. Предложены формы управленческой отчетности по многостадийной системе четырехуровневого управления производственным предприятием: участок, цех, основное производство и предприятие в целом, что позволит оперативно и эффективно, то есть с минимальными затратами, получать необходимую информацию с нужной детализацией для принятии управленческих решений на всех уровнях управления производственным предприятием.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческая отчетность, принципы отчетности, уровни управления, центры ответственности.

Formulation of the problem. One of the main tasks of management accounting is to meet the information needs of managers of different levels of management, also list, content, and principles of developed forms of management (internal) accounting are important. So, the development of methods of preparation and processing of managerial reports needs a balanced approach to the timing of the submission of managerial reports, quantitative and qualitative data presentation and their format.

The use of uniform accounting forms for all manufacturing business is problematic due to the diversity of the specifics of separate enterprises' activity, and the peculiarities of a particular unit of the enterprise, its functions in the control system, the types of production processes, task orientation. Therefore, the preparation of managerial reports is not legally regulated and there is an internal matter of the particular manufacturing business.

Analysis of publications. Questions about the nature of managerial reports are discussed in the works of many scientists and economists such as E.V. Akchurina, L.P. Solodko, A.V. Kazin [1, p. 35], P.J. Atamas [2, p. 112], S.V. Bulgakova [3, p. 109], D.M. Vasylkivskyi [4, p. 114], O.D. Hudzynskyj, H.H. Kirejtsev, T.M. Pakhomova [5, p. 92], Z. Hutsajliuk [6, p. 16], Ja.V. Sokolov [7, p. 12], H.B. Titarenko, M.D. Korinko [9, p. 67].

Summarizing the variety of perspectives, we propose to consider that the *managerial reports* is a complex of information support of management process, interconnected system of performance indicators that characterize the condition and performance of the manufacturing business as a whole or its constituent elements by preparing accounts in the form and terms that meet the needs of different user groups.

A managerial report makes it possible to predict further development: increase sales, reduce costs, and increase the profitability of individual units or businesses, increasing the value of the enterprise as a whole.

The purpose of the article is to identify and study forms, content, and principles of managerial reports of the manufacturing business.

Presentation of the main research material. Based on internal accounting, manufacturing business takes decisions at all levels. An important element in decision-making is the time from receiving the report to develop a solution and implement it in life. The availability of internal report forms, layout and presentation of relevant information has essential value.

So, first, let's consider the basic principles and requirements for the preparation of manufacturing business managerial reports. The effectiveness of the management reporting system can only be achieved by following certain principles (Fig. 1).

During the preparation, a management report should follow basic principles – efficiency, namely the costs of preparing managerial reports form cannot exceed the effect resulting from its use. There are a number of other principles, according to which internal reports are forming and providing.

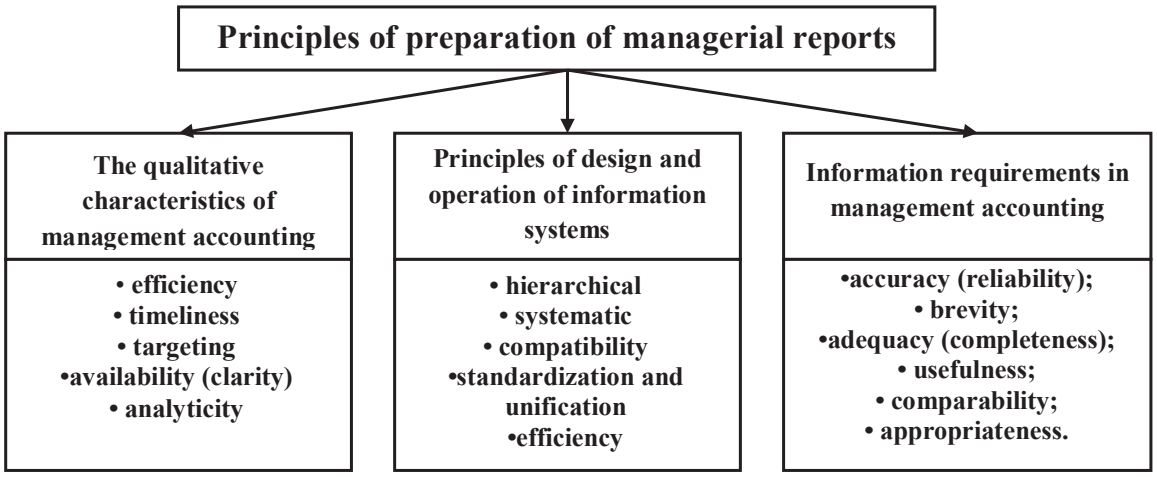

Fig. 1. Classification of principles of managerial reports

The most important of these are: hierarchical accounting, namely the principle of multi-accounting by levels of management; targeting and specificity of the report; the report must contain current information useful for decision-making; the report should not be overloaded; information in the report should be systematic; comparable data; the report should be analytical and specific, namely, it must facilitate decision-making.

Management reporting system – one of the most difficult and important elements of management accounting, which allows management of the enterprise, on the one hand, to understand the limits of their capabilities to obtain the necessary information from the performers, and features information and technical services, on the other hand – get the data properly made, namely the form in which they are useful for decision-making. Besides, the system of managerial reports – a result of the activity of any management reporting system or, in other words, the product of its activity, that for which it is created in the enterprise [1, p. 36].

Further, we will consider the implementation phases and stages of accounting formation in more detail. An important prerequisite for the establishment of an effective system of internal enterprise accounting is a detailed study of the tasks, which managers decide at various levels of management, and the identification of an information needs that depend on the specific authority to adopt administrative decisions. To do this, they make information cards that contain the necessary information to be used for various structural units.

Besides, it is necessary to set the timing and frequency of submission of account forms and responsible persons. As for the list of main indicators, which are in managerial reports, special attention should be given to this issue.

According to the principle of "hierarchy" the detalization of indicators changes with increasing levels of leadership.

The essence of this approach is that the leaders of higher-level management do not need to check the detailed information in the accounts, compiled at a lower hierarchical level until there is any management problem. We propose the next structure of manufacturing business managerial reports:

- Level 1 – Accounting of section chief, crew, master;
- Level 2 – Accounting of department (division) chief;
- Level 3 – Accounting of production manager (by type);
- Level 4 – Accounting of enterprise.

The research shown that at the lower level of control in the responsibility centres the enterprise operational accounts are formed that contain detailed information for decision-making flows compiled daily, weekly and monthly, as the first-level administrative staff – foreman, master, etc. – need detailed information about costs: the time and place of occurrence, causes and culprits. At this level, there is direct consumption of resources and there are those able to secure their rational use according to established cost parameters. Required at this level amount of information about costs should be available every day.

This account form provides effective control over:

- compliance with the rules and regulations of various kinds of expenditure of resources;
- quality of decisions (based on the analysis of the effects generated by the decisions taken).

The leaders of the second level – heads of departments (units) – are also involved in operational management activities. Since all sorts of targets of production are forming in the context of workshops, size costs (estimates of production costs on the shop floor, the estimate of total production costs, planned payroll, etc.), maintained accounting records, consolidated accounting information about production costs on the shop floor. However, unlike the first-level managers, they do not need such detailed data, they are interested in general information displayed in the current account containing aggregated information for this level of management, which is formed on a monthly basis [8, p. 21].

Another possible variant of managerial reports will include forms that contain key performance indicators of specific responsibility centres' activity and belong to those controlled by the head of the centre. So, a sewing workshop is a form that contains the results of activity, namely the output of products.

Responsibility centres' management report is prepared for each period (redistribution) of the production process or month in duplicate by shop superintendent and must be submitted in a timely manner in accordance with the approved schedule of documents in the enterprise accounting. After checking by the manager, accountant, and head of the enterprise, the second copy returns to the head of the structural unit and serves as a cumulative cost accounting document, scope of work, manufacturing products from the beginning of the year to the accounting month, the period (processing, process). Another copy serves as a tool for theh reconciliation of accounting and control data in the consolidated management statement for structural units.

Managerial employees of the third level are production managers (by activity). It is necessary to have aggregate data grouped in the appropriate sections, describing the segment and results. The manager needs information, which helps make management decisions and he is not interested in detailed information. In the case of misunderstandings and difficulties, the manager can use the detailed information of the first and second levels of management. At this level of control, it is necessary to have information about what share of the profit the company received less due to current losses and accordingly, the amount of missed profit [6, p. 16].

Thus, managerial reports should contain only those parameters, which are controlled by a specific centre manager and the value which it can influence. On the one hand, the reports include information about deviations, which allows realizing the principle of disability management. According to this principle, the top-level manager can influence the activity of lower subordinated responsibility centres only when the lower level has a problem that manifests itself as a deviation from the set data.

Important principles of managerial reports form preparing during the implementation of accounting by responsibility centres is the principle of accounting by management levels. The fourth-level managerial employees are the management team of the manufacturing business. The highest-level managerial reports, presenting the results of the enterprise activity as a whole for the period, in turn, should have more details because it is the basis for various tasks (budget analysis, assessment of the feasibility of new products or borrowing to finance current activities).

The main goal of the highest-level managerial reports is to introduce the activity of the manufacturing business as the activity of a single entity, its financial position at the balance sheet date, and the financial results for the period. Functions of formation rely on the financial services of the enterprise (accounting), which must be specified in the order of accounting policies for the purposes of management accounting and workflow schedule.

The preparation of enterprise managerial reports is based on combining information, which is contained in the reports of lower levels, however, enterprise accounting should not include indicators describing internal operations, namely, relations between individual business units. So, the managerial report contains detailed information about the causes and perpetrators of deviations and about measures to eliminate these deviations.

Conclusions. Proposed by the author managerial reports' formats will allow evaluating the enterprise activity on a certain date. Thus, reporting includes data, which don't consider the time lag between the transaction and obtain information about it for making necessary management decisions. Accordingly, there appears the necessity of using data of control performance indicators, which contain information about manufacturing business activity, which will allow tracking its changes.

Thus, as a result of research on manufacturing business managerial reports formation system, we can make the following generalizations. Forms of managerial reports by a multistage system of manufacturing business four-level management are proposed: area, workshop, core production, and the enterprise as a whole, which will allow obtaining necessary information with the required detalization quickly and efficiently, namely, with minimal cost for decisions made at all manufacturing business management levels.

REFERENCES:

1. Akchurina, E.V., Solodko, L.P., Kazin, A.V. (2009). *Upravlencheskij uchet* [Management Accounting]. Progress, – Moscow, 480 p. (in Russ).
2. Atamas, P.J. (2006). *Upravlinskyj oblik* [Management Accounting]. Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, 440 p. (in Ukr.).
3. Bulgakova, S.V. (2006). Upravlencheskij uchet: problemy teorii [Managerial Accounting: problems of theory]. Voronezh, 160 p. (in Russ).
4. Vasylkivskyi, D.M. (2012). Analysis of the possibilities of realization mechanism of increasing the economic potential of the company. Visnyk *Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu [Herald of Khmelnytsky National University],* vol. 3, pp. 113-115 (in Ukr.).
5. Hudzynskyj, O.D., Kirejtsev, H.H., Pakhomova, T.M. (2008). The theoretical aspects of accounting and analytical management mechanism. *Oblik i finansy APK [Accounting and Finance AIC]*, vol. 3, pp. 89-93 (in Ukr.).
6. Hutsajliuk, Z. (2007). Some of the reform of the accounting system: concept and realization. *Bukhhalterskyj oblik i audit [Accounting and Auditing],* vol. 10, pp. 11-17 (in Ukr.).
7. Sokolov, Ja.V. (2009). *Buhgalterskij upravlencheskij uchet : ot istokov do nashih dnej* [Management accounting: from the beginnings to the present day]. Moscow, 213 p. (in Russ).
8. Skrypnyk, N.V., Skrypnyk, M.E. (2015). The essence of strategic management reporting and approaches for its formation. *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Naukovyj ohliad» [International scientific journal "Science Review"]*, vol. 5 (15), pp. 19-26 (in Ukr.).
9. Titarenko, H.B., Korinko, M.D. (2010). Methodological approaches for the construction of accounting and analytical systems using peer reviews. *Oblik i finansy APK [Accounting and Finance AIC]*, vol. 4, pp. 66-69 (in Ukr.).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акчурина Е.В., Солодко Л.П., Казин А.В. Управленческий учет : учебный практикум. Москва : Прогресс, 2009. 480 с.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2009. 440 с.
3. Булгакова С.В. Управленческий учет: проблемы теории : монография. Воронеж, 2006. 160 с.
4. Васильківський Д.М. Аналіз можливості реалізації механізму підвищення економічного потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 3. С.113-115.
5. Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Пахомова Т.М. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 89-93.
6. Гуцайлюк З. Деякі питання реформування системи бухгалтерського обліку: концепція та реалізація. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 10. С. 11-17.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней : монография. Москва, 2009. 213 с.
8. Скрипник Н.В., Скрипник М.Є. Сутність стратегічної управлінської звітності та підходи щодо її формування. *Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд»*. 2015. № 5. С. 19-26.
9. Тітаренко Г.Б., Корінько М.Д. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 66-69.

УДК 657
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-64

Ценклер Н.І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Tsenkler Natalia
Doctor of Economics, Associate Professor
Professor of the Department of Accounting
Uzhhorod Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СТАРТАП-КОМПАНІЯХ

PECULIARITIES OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN START-UP COMPANIES

АНОТАЦІЯ

Заснування стартап-компанії є проміжним етапом, на якому планується перетворити такий суб'єкт господарювання на велике інноваційне підприємство, у зв'язку з чим виникає необхідність у створенні відповідного внутрішнього підрозділу, який би забезпечував поточне відображення в обліку всіх виробничо-господарських процесів та явищ компанії, формування на їх основі необхідної внутрішньої та зовнішньої звітності для прийняття подальших управлінських рішень. У статті доведено, що найбільш оптимальною формою організації бухгалтерського обліку в стартап-компанії, яка створена в організаційно-правовій формі акціонерного товариства, є бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером, структура якої залежить від обсягів діяльності, кількості працівників, розмірів компанії та інших чинників. Проведене дослідження дало змогу визначити найбільш доцільні форми організації бухгалтерського обліку в стартап-компанії, враховуючи стадії розвитку новоствореного суб'єкта господарювання та особливості його інноваційної діяльності, існуючі ризики господарської діяльності підприємства, причини їх виникнення, загрози, негативні наслідки невизначеності майбутніх результатів діяльності стартап-компаній.

Ключові слова: бухгалтерський облік, організація, стартап-компанія, інноваційна діяльність, новостворене підприємство.

АННОТАЦИЯ

Создание стартап-компании является промежуточным этапом, на котором планируется превратить такой субъект хозяйствования в большое инновационное предприятие, в связи с чем возникает необходимость в создании соответствующего внутреннего подразделения, которое обеспечивало бы текущее отражение в учете всех производственно-хозяйственных процессов и явлений компании, формирование на их основе нужной внутренней и внешней отчетности для принятия дальнейших управленческих решений. В статье доказано, что наиболее оптимальной формой организации бухгалтерского учета в стартап-компании, созданной в организационно-правовой форме акционерного общества, является бухгалтерская служба во главе с главным бухгалтером, структура которой зависит от объемов деятельности, количества работников, размеров компании и других факторов. Проведенное исследование позволило определить наиболее целесообразные формы организации бухгалтерского учета в стартап-компании, учитывая стадии развития вновь созданного субъекта хозяйствования и особенности его инновационной деятельности, существующие риски хозяйственной деятельности предприятия, причины их возникновения, угрозы, негативные последствия неопределенности будущих результатов деятельности стартап-компаний.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, организация, стартап-компания, инновационная деятельность, новосозданное предприятие.

ANNOTATION

The setting up a startup company is the initial stage at which it is planned to transform such an entity into a large innovative enterprise, and therefore there is a need to create an appropriate internal unit, which would ensure a continuous reflection in the accounting of all production and economic processes company. The main issues in accounting for startup companies' innovative activities are the lack of a unified system of documentation and accounts for accounting reflection of expenses, revenues, results of the startup company and other accounting objects. In order to solve these issues, it is reasonable to study the issue of forms of organization and keeping records of innovative activity of a newly created business entity. The article shows that the most optimum form of accounting organization in a startup company, which is created in the legal form of a joint-stock company, is an accounting service led by a chief accountant, whose structure depends on the amount of activity, the number of employees, the size of the company and other factors. Independent accounting and reporting by the owner or manager of a startup company and the use of services of freelance accountants (entrepreneurs-accounting specialists) and external accounting companies (audit firms, outsourcing and consulting companies) are other forms of accounting organization to ensure its keeping track in startup companies. Depending on the need and amount of obtaining current and generic accounting information, it is possible to combine different forms of accounting organization to ensure its running in startup companies at different stages of innovation enterprise development. This will ensure the efficient use of financial resources to pay the work of accounting employees, other related units, ensure payments with contractors providing relevant services in this field and etc. The conducted research has allowed to determine the most expedient and optimal forms of accounting organization in a startup company, in particular taking into account the stages of development of a newly created business entity and peculiarities of its innovative activity, existing risks of business activity of the enterprise, reasons for their occurrence, threats, negative consequences of uncertainty of future results of activities of startup companies.

Key words: accounting, organization, start-up company, innovative activity, newly established enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах є важливим складником

господарської діяльності, адже від якості наданих, отриманих та оброблених облікових даних, тобто їх точності, достовірності, актуальності, своєчасності, доступності, повноти, зрозумілості, зручної форми представлення й подання залежать правильність та необхідність прийняття управлінських рішень. При цьому необхідно враховувати види діяльності суб'єкта господарювання, їх кількість та специфіку, чисельність працівників, користувачів різної облікової інформації, адже для певних груп осіб важливими є управлінські та фінансові звіти, для інших – поточні дані бухгалтерського обліку щодо певних об'єктів, господарських процесів та явищ.

Однією з основних проблем бухгалтерського обліку інноваційної діяльності стартап-компаній є відсутність єдиної системи документування та рахунків для облікового відображення витрат, доходів, результатів діяльності стартап-компанії та інших об'єктів бухгалтерського обліку. Для вирішення вищевказаних проблем необхідним є дослідження питання форм організації та ведення бухгалтерського обліку інноваційної діяльності новоствореного суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням облікових аспектів діяльності стартап-компаній займалися такі автори, як: Л.Д. Богатирьова [5], Р. Ісламов [1], Д.В. Збанацький [3], С.Ф. Легенчук [2], О.І. Марченко [4], Г.С. Мельничук [4], Г.В. Пилипчук [2], Т.М. Тардаскіна [5], Ю.В. Терешко [5], Є.В. Чазов [6], О.П. Швидка [7]. Однак питання організації бухгалтерського обліку у своїх працях розкриває лише Р. Ісламов, зокрема в частині організації обліку зовнішніми суб'єктами ведення бухгалтерського обліку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є визначення найбільш оптимальних та доцільних форм організації бухгалтерського обліку в стартап-компанії, які б ураховували стадії розвитку новоствореного суб'єкта господарювання та особливості його інноваційної діяльності в умовах ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з чинним законодавством, відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, регістрів і звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років, несе уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємства або власник відповідно до законодавства та установчих документів [8].

У будь-якій компанії формування облікової політики покладається на головного бухгалтера або бухгалтерську службу чи аудиторську фірму (приватного аудитора), а її затвердження входить до обов'язків керівника або власника чи уповноважених ними органів (посадових осіб).

У стартап-компаніях, ураховуючи їх одну з основних особливостей – інноваційність, використовується автоматизована форма ведення бухгалтерського обліку, яка забезпечує оперативність й спрощення виконання облікової роботи, більший контроль над операціями та їх результатами, можливість взаємодії різних технічних засобів, програм для формування статистичних, податкових та інших звітів, декларацій, первинних документів, їх обмін, доступність, оперативне відображення в єдиній системі стану документів для контрагентів, між якими він складений, та державних органів, які контролюють процес подання та реєстрації відповідних документів.

Комп'ютерна форма ведення обліку надає можливість інноваційним компаніям розробляти та впроваджувати нові технічні продукти, засоби, програми для вдосконалення та поліпшення ведення бухгалтерського обліку, здійснення внутрішньогосподарського контролю, управління тощо.

Часто стартап-компанії спочатку тестують такі віджети та пристрої на своїх проектах, отримують патенти на них, а за позитивних результатів нові технології продаються іншим компаніям як інноваційні продукти (послуги). За достатніх ресурсів виробника (продавця) придбання нових програм чи технічних засобів підприємствами супроводжується консультаційними послугами й підтримкою щодо впровадження інноваційних систем відповідно до реалій та особливостей конкретного бізнесу.

Ведення обліку в інноваційних підприємствах може здійснюватися різними суб'єктами залежно від стадії розвитку компанії, організаційно-правової форми господарювання та інших умов, визначених чинним законодавством.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» передбачено такі форми організації бухгалтерського обліку для забезпечення його ведення, які підприємство вибирає самостійно з дотриманням вимог даного Закону:

1) введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;

2) користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;

3) ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або підприємством, суб'єктом підприємницької діяльності, самозайнятою особою, що провадять діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності;

4) самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства [8].

У процесі свого функціонування інноваційне підприємство може вибирати різні форми

організації обліку, що залежить від рішення керівництва з урахуванням фінансових, людських, часових і технічних (матеріальних) ресурсів, обсягів господарської діяльності (здійснених операцій), а також обсягів облікової роботи. Таким чином, окрема форма організації бухгалтерського обліку для забезпечення його ведення в стартап-компаніях застосовується залежно від стадій розвитку інноваційного підприємства та умов господарської (інноваційної) діяльності (табл. 1).

Так, на початку діяльності за наявності часу, відповідних знань та досвіду облік може вести засновник підприємства. Проте дана форма організації бухгалтерського обліку не може застосовуватися на підприємствах, звітність яких повинна оприлюднюватися [8]. Основними такими суб'єктами є публічні та приватні акціонерні товариства, підприємства, що становлять суспільний інтерес (окрім великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів), суб'єкти природних монополій на загальнодержавному ринку, підприємства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення та ін. [9].

У ході розвитку бізнесу, його утвердження на ринку процес ведення обліку може здійснюватися на договірних засадах нештатними бухгалтерами, тобто підприємцями-спеціалістами

Таблиця 1

Умови застосування форм організації бухгалтерського обліку для забезпечення його ведення на різних стадіях розвитку стартап-компаній

№ з/п	Форма організації обліку для забезпечення його ведення в стартап-компаніях	Стадії розвитку стартап-компанії, на яких застосовуються відповідні форми організації обліку	Умови застосування форм організації обліку в стартап-компаніях
1	Самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності власником або керівником стартап-компанії	- Стадія появи ідеї; зародження стартапу	- малий обсяг облікових робіт; - невеликий штат працівників; - мала кількість виробничих стадій та процесів; - автоматизованість процесів виробництва та інших систем господарської діяльності; - непотрібність розгорнутих звітів; - не може застосовуватися на підприємствах, що становлять суспільний інтерес
2	Користування послугами нештатних бухгалтерів (підприємців-спеціалістів з обліку) та зовнішніх бухгалтерських компаній (аудиторських фірм, аутсорсингових і консалтингових компаній)	- Стадія появи ідеї; зародження стартапу. - Становлення стартапу: юридичне оформлення суб'єкта господарювання; початкова організація виробництва та реалізації продукції; реклама зразків продукції, вдосконалення прототипів. - Ранній розвиток компанії: тестування нового продукту серед перших споживачів. - Розширення стартапу: проведення комплексу маркетингових заходів, розширення цільової аудиторії	- виконання облікових робіт, які нечасто виникають у процесі ведення господарської діяльності; - невеликий штат працівників; - мала кількість виробничих стадій та процесів; - автоматизованість процесів виробництва та інших систем господарської діяльності; - невелика кількість обладнання, яке потребує нагляду та контролю над його роботою та/або іншого постійного обслуговування з подальшим поточним відображенням в обліку отриманих даних та їх опрацювання, аналіз чи інше використання в роботі; - відсутність частої потреби в закупівлі багатьох видів та кількості сировини, матеріалів, інших запасів; - ведення розрахунково-касового обслуговування або самим керівником, або застосування новітніх комунікативних технологій із метою проведення поточних розрахунків нештатним бухгалтером; - непотрібність розгорнутих управлінських звітів - достатня наявність фінансових ресурсів, щоб мати змогу оплатити виставлені рахунки зовнішніми бухгалтерськими компаніями за надані ними послуги
3	Створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером	- Становлення стартапу: юридичне оформлення суб'єкта господарювання; початкова організація виробництва та реалізації продукції; реклама зразків продукції, вдосконалення прототипів. - Ранній розвиток компанії: тестування нового продукту серед перших споживачів. - Розширення стартапу: проведення комплексу маркетингових заходів, розширення цільової аудиторії. - Вихід на ринок успішно діючого бізнесу та перетворення стартап-компанії на повноцінний суб'єкт господарювання	- велика кількість облікових робіт; - великий штат працівників; - значна кількість виробничих стадій та процесів; - автоматизованість процесів виробництва та інших систем господарської діяльності; - необхідність розгорнутих деталізованих і конкретизованих управлінських звітів; - велика кількість обладнання, яке потребує нагляду та контролю над його роботою та/або іншого постійного обслуговування з подальшим поточним відображенням в обліку отриманих даних та їх опрацювання, аналіз чи інше використання в роботі; - наявність частої потреби в закупівлі багатьох видів та кількості сировини, матеріалів, інших запасів; - ведення поточного розрахунково-касового обслуговування та контроль над його здійсненням; - складна організаційна структура підприємства; наявність філій, відокремлених структурних підрозділів тощо

Джерело: авторська розробка

з обліку, а також аудиторськими фірмами, аутсорсинговими та консалтинговими компаніями.

Зазвичай стартап-компанії за умови досягнення поставлених цілей щодо розквіту діяльності та становлення повноцінним суб'єктом господарювання одразу створюються у формі акціонерного товариства. Цьому сприяє й часто велика кількість власників та інвесторів, які хочуть отримати частку нового інноваційного бізнесу у вигляді акцій із метою подальшого отримання вигід. У цьому разі за наявності та можливості великих перспектив розвитку стартап-компанії, а також перетворення її на повноцінний юридично оформлений бізнес облік на таких підприємствах ведеться бухгалтерською службою, яку очолює головний бухгалтер. Переваги створення такої бухгалтерії проявляються у разі складної організаційної структури підприємства, великої кількості працівників, наявності філій, відокремлених структурних підрозділів тощо. Зазначені умови передбачають здійснення багатьох облікових робіт, як поточних (складання та опрацювання первинних документів), так і періодичних (формування та подання фінансових, податкових звітів, декларацій), ефективність та вчасність виконання яких потребує наявності бухгалтера у штаті компанії.

Ураховуючи те, що управлінські звіти щодо діяльності стартап-компаній формуються на основі первинних та зведених бухгалтерських даних, невчасність опрацювання останніх спричиняє затримку у своєчасності подання необхідної актуальної інформації керівництву компанії та ефективності прийняття ними управлінських рішень у подальшій діяльності. У разі задіяння нештатних бухгалтерів або користування послугами зовнішніх фірм із ведення обліку своєчасність подачі інформації в необхідній формі, вигляді, з повним наповненням по всіх необхідних показниках та складниках діяльності (від процесу закупівлі матеріалів, виробництва продукції, її збуту до визначення відповідних результатів) залишається під питанням.

При цьому необхідно не забувати про ще одну особливість стартап-компаній – фінансування. За його недостатності не завжди є можливість оплачувати рахунки за надані бухгалтерські послуги сторонніми організаціями. У разі обмежених фінансових ресурсів доцільно наймати обліковий персонал у штат. Зазвичай витрати на заробітну плату бухгалтерів є меншими, ніж суми у виставлених рахунках аутсорсингових, аудиторських компаній. Але в кожному окремому випадку необхідно аналізувати як власні можливості, так і поведінку внутрішніх і зовнішніх сторін, адже у разі великих вимог до заробітної плати у найманих працівників іноді доцільніше користуватися послугами сторонніх суб'єктів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На нашу думку, найефективнішою формою організації обліку для забезпечення його ведення в стартап-компаніях є створення бухгалтерської служби. Формування такого внутрішнього підрозділу за умови ефективної організації його співпраці з іншими відділами є найбільш доцільним порівняно з використанням інших форм організації бухгалтерського обліку в стартап-компаніях.

Уважаємо, що найоптимальнішою організаційно-правовою формою господарювання стартап-компаній є публічне акціонерне товариство (ПАТ). Створення інноваційних підприємств у такій формі є вигідним для таких суб'єктів у зв'язку з можливістю вільного розміщення акцій та їх обертання на фондовому ринку. Публічність акцій притягує інвесторів, які хочуть вкласти гроші в новий бізнес, що дуже необхідно стартапам. Акції підприємства можуть придбати його працівники та продати їх, коли вони подорожчають, що для кожної сторони має позитивні сторони: власники стартап-компанії отримують додаткові інвестиції, а працівники – можливість додаткового доходу, іноді навіть право голосу в управлінні бізнесом та впевненість, що за сприятливих умов розвитку компанії власники акцій отримають чималі вигоди від здійснених вкладень.

Отже, проаналізувавши зазначені вище можливі умови господарської діяльності стартап-компаній, необхідно сказати, що під час створення стартапу у формі публічного акціонерного товариства, що здійснює виробничу діяльність із виготовлення інноваційних продуктів (надання послуг) із використанням великого обсягу ресурсів (матеріалів, обладнання, кадрів тощо), необхідно створити бухгалтерську службу з такою структурою, яка б забезпечувала ведення обліку з ефективним, вчасним та повним наданням інформації про поточні та періодичні результати діяльності бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ісламов Р. Аутсорсинг бухгалтерських послуг для стартапів: плюси та мінуси. 2017. URL : https://ua.accace.com/autsorsynh-buxhalterskyx-posluh-dlya-startapiv-plyusy-ta-minusy/ (дата звернення: 06.10.2019).
2. Легенчук С.Ф., Пилипчук Г.В. Історичні аспекти виникнення і особливості діяльності стартап-компаній: обліково-економічні аспекти. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз».* 2016. Вип. 1. С. 122-144. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2016_1_12 (дата звернення: 06.10.2019).
3. Збанацький Д.В. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина. *Незалежний аудитор.* URL : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/269?view=material (дата звернення: 06.10.2019).
4. Мельничук Г.С., Марченко О.І. Стартапи як особлива організаційна структура ринку інновацій. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2017. № 2. С. 28-34. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_2_8 (дата звернення: 06.10.2019).
5. Терешко Ю.В., Тардаскіна Т.М., Богатирьова Л.Д. Особливості розвитку Інтернет-стартапів в Україні: реалії і перспективи. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 12. С. 435-443.

6. Чазов Є.В. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці НУХТ*. 2013. № 52. С. 122-128. URL : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19732/1/16.pdf (дата звернення: 06.10.2019).
7. Швидка О.П. Бізнес-моделі та причини успіхів стартапів. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні* : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 14-15 травня 2015 р. КНТЕУ, 2015. С. 217-219.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 06.10.2019).
9. Хто та в які строки зобов'язаний оприлюднювати фінзвітність за 2017 рік. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2018. URL : http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/116519 (дата звернення: 06.10.2019).

REFERENCES:

1. Islamov R. (2017) *Autsorsyng buhgalters'kyh poslug dlja startapiv: pljusy ta minusy* [Outsourcing of accounting services for startups: pros and cons]. URL: https://ua.accace.com/autsorsynh-buxhalterskyx-posluh-dlya-startapiv-plyusy-ta-minusy/ (accessed: 06.10.2019).
2. Legenchuk S.F., Pylypchuk G.V. (2016) Istorychni aspekty vynyknennja i osoblyvosti dijal'nosti startap-kompanij: obliko-vo-ekonomichni aspekty [Historical aspects of emergence and peculiarities of startup companies: accounting and economic aspects]. *Problemy teorii' ta metodologii' buhgalters'kogo obliku, kontrolju i analizu. Serija: Buhgalters'kyj oblik, kontrol' i analiz*. Vyp. 1. S. 122-144. URL http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2016_1_12 (accessed: 06.10.2019).
3. Zbanac'kyj D.V. (2013) Startapy: jurydychni ta praktychni aspekty. Oznajomcha chastyna [Startups: legal and practical aspects. Study part]. *Nezalezhnyj audytor.* № 3 (14). URL : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/155?view=material (accessed: 06.10.2019).
4. Mel'nychuk G.S., Marchenko O.I. (2017) Startapy jak osoblyva organizacijna struktura rynku innovacij [Startups as a specific organizational structure of the innovation market]. *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni*. № 2. S. 28-34. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_2_8 (accessed: 06.10.2019).
5. Tereshko Ju. V., Tardaskina T. M., Bogatyr'ova L.D. (2015) Osoblyvosti rozvytku internet-startapiv v Ukrai'ni: realii' i perspektyvy [Features of development of Internet start-ups in Ukraine: realities and perspectives]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. № 12. S. 435-443.
6. Chazov Je.V. (2013) Startap jak nova forma vedennja biznesu [Startup as a new form of doing business]. *Naukovi praci NUHT.* Kyi'v: NUHT. № 52. S. 122-128. URL : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19732/1/16.pdf (accessed: 06.10.2019).
7. Shvydka O.P. (2015) Biznes-modeli ta prychyny uspihiv startapiv. Problemy ta *perspektyvy rozvytku* pidpryjemnyctva *v Ukrai'ni* [Business models and reasons for the success of startups]: materialy VIII Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kyi'v, 14-15 travnja 2015 r.). KNTEU. S. 217-219.
8. *Pro buhgalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrai'ni* [On accounting and financial reporting in Ukraine]: Zakon Ukrai'ny. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
9. Hto ta v jaki stroky zobov'jazanyj opryljudnjuvaty finzvitnist' za 2017 rik [Who and in what timeframe is required to publish financial statements for 2017]. *Interaktyvna buhgalterija.* URL : http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/116519 (дата звернення: 06.10.2019).

УДК 657:37.014.543.3-048.82(045)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-65

Шендригоренко М.Т.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету
економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

Панасенко А.О.
студентка
Донецького національного університету
економіки і торгівлі імені М. Туган -Барановського

Shendryhorenko Maryna,
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Accounting and Auditing Department
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhaylo Tugan-Baranovskiy

Panasenko Anastasiia
Student
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПДВ-РАХУНКІВ В УКРАЇНІ

SYSTEM OF ELECTRONIC VAT ADMINISTRATION AND ASSIGNMENT OF VAT INVOICES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням функціонування системи електронного адміністрування ПДВ та практичного використання ПДВ-рахунків в Україні. Теоретико-методологічною основою дослідження виступають досягнення зарубіжних та вітчизняних науковців у галузі обліку та контролю (державного, незалежного). Для визначення сутності системи електронного адміністрування ПДВ використано методи групування, порівняння. Для виокремлення ознак, що притаманні системі електронного адміністрування ПДВ, використано методи конкретизації та абстрагування. Метод класифікації застосовано для зіставлення кореспонденції рахунків з обліку господарських операцій на субрахунках 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» та 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті». Метод індукції використано під час виявлення проблемних питань з організації і методики обліку грошових коштів на ПДВ-рахунках. Обґрунтовано необхідність подальшого дослідження системи електронного адміністрування ПДВ та призначення ПДВ-рахунків за сучасних умов господарювання. Використання результатів проведеного дослідження дасть змогу вирішити питання щодо вдосконалення системи електронного адміністрування ПДВ.

Ключові слова: грошові кошти, податок на додану вартість, ПДВ-рахунки, рахунки, система електронного адміністрування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам функционирования системы электронного администрирования НДС и практического использования НДС-счетов в Украине. Теоретико-методологической основой исследования выступают достижения зарубежных и отечественных ученых в области учета и контроля (государственного, независимого). Для определения сущности системы электронного администрирования НДС использованы методы группировки, сравнения. Для выделения признаков, присущих системе электронного администрирования НДС, использованы методы конкретизации и абстрагирования. Метод классификации использован для сопоставления корреспонденции счетов по учету хозяйственных операций на субсчетах 315 «Специальные счета в национальной валюте» и 316 «Специальные счета в иностранной валюте». Метод индукции использован при выявлении проблемных вопросов по организации и методики учета денежных средств на НДС-счетах. Обоснована необходимость дальнейшего исследования системы электронного администрирования НДС и назначение НДС-счетов в современных условиях хозяйствования. Использование результатов проведенного исследования позволит решить вопрос о совершенствовании системы электронного администрирования НДС.

Ключевые слова: денежные средства, налог на добавленную стоимость, НДС-счета, счета, система электронного администрирования.

ANNOTATION

The article is devoted to current issues of the functioning of the system of electronic administration of value added tax and the practical use of accounts for value added tax in Ukraine. The theoretical and methodological basis of the research is the achievements of foreign and domestic scientists in the field of accounting and control (state, independent). In the process of research, general scientific methods and cognition methods were used such as: theoretical generalization, analysis, synthesis, classifications. To determine the essence of the system of electronic administration of value added tax, methods of grouping and comparison were used. To highlight the features inherent in the system of electronic administration of value added tax, methods of concretization and abstraction are used. The classification method was used to compare correspondence between accounts for accounting for business transactions on sub-accounts 315 “Special accounts in national currency” and 316 “Special accounts in foreign currency”. The induction method was used to identify problematic issues regarding the organization and methods of accounting for cash in accounts for value added tax. The dialectical method, the method of abstraction, are the basis for the identification of problematic issues related to the organization of the electronic administration of value added tax. In the article, the authors substantiated the need for further study of the system of electronic administration of value

added tax and the appointment of accounts for value added tax in modern business conditions. The concept “system of electronic administration of value added tax” is specified. The difference between the account for value added tax and the limit for registering tax invoices / adjustment calculations is justified, and the purpose of the funds for the accounts for value added tax is determined. The accounting entries for the accounting of business transactions on sub-accounts 315 “Special accounts in national currency” and 316 “Special accounts in foreign currency” are presented. Using the results of the study will solve the problem of improving the system of electronic administration of value added tax.

Key words: cash, value added tax, accounts for value added tax, accounts, electronic administration system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Податок на додану вартість (ПДВ) є основним із непрямих податків, спрямованим на наповнення державного бюджету України. Своєю чергою, ПДВ є одним із найпроблемніших податків тому, що він складний в обчисленні та обліку у зв’язку з постійними змінами в його адмініструванні, неузгодженістю нормативних актів і недосконалою податковою системою. Ухвалення Податкового кодексу України не вирішило зазначені проблеми, але наблизило чинне податкове законодавство до сучасних стандартів адміністрування непрямих податків Європейського Союзу (ЄС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню актуальних питань, пов’язаних з адмініструванням ПДВ, присвячено праці таких науковців і фахівців-практиків, як В. Андрушенко, О. Василик, А. Крисоватий, В. Єфименко, Р. Пославська. Однак усі ці дослідження були проведені до введення і початку функціонування системи електронного адміністрування ПДВ в Україні або ж були присвячені окремим питанням щодо організації процесу адміністрування. Усе це і визначає новизну й особливу актуальність цього дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей діючої в Україні системи електронного адміністрування податку на додану вартість та практичного призначення ПДВ-рахунків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Система електронного адміністрування податку на додану вартість (СЕА ПДВ) – це електронна система автоматичного, безперервного та оперативного контролю з обліку ПДВ за кожним платником такого податку, яка міститься на сайті Державної фіскальної служби (ДФС). СЕА ПДВ застосовується з 1 січня 2015 р. та призначена для запобігання отриманню відшкодування ПДВ із бюджету шляхом шахрайства.

СЕА ПДВ здійснює розрахунок можливих сум за зобов’язаннями з ПДВ, на які платник податку має змогу зареєструвати податкові накладні в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) в електронному форматі, оскільки в паперовій формі реєстрація не передбачена, незалежно від суми такої податкової накладної. Але зазначимо, що у разі перевищення суми податкового зобов’язання над податковим кредитом під час складання податкових накладних платник податку не зможе зареєструвати такі накладні в ЄРПН до того моменту, поки не поповнить спеціальний ПДВ-рахунок на суму, якої не вистачає.

Наголошуємо на тому, що податкові декларації з ПДВ платники податку будуть продовжувати подавати до ДФС, при цьому не має значення, в якому розмірі, декларації з ПДВ повинні будуть подаватися також в електронній формі. За результатами поданих декларацій із ПДВ органи фіскальної служби будуть формувати реєстри з інформацією про платника податків і суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету.

Виходячи з норм ст. 200-1 ПКУ та Порядку № 569, можна зазначити, що головним елементом системи електронного адміністрування ПДВ, який забезпечує безперервний та ефективний контроль над формуванням та відшкодуванням податку, є рахунок. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 536, ПДВ – рахунок – це рахунок, на який платник податку перераховує грошові кошти зі свого розрахункового рахунку для подальшої сплати зобов’язань із ПДВ до бюджету [1].

Для того щоб відкрити ПДВ-рахунок, необхідно пройти реєстрацію платником ПДВ та отримати індивідуальний податковий номер. Електронний ПДВ-рахунок відкриває Казначейство самостійно і безкоштовно за даними ДФС і відправляє повідомлення про це платнику податків.

Уважаємо, що кошти на такому рахунку виступають гарантом того, що платник податків має задовільний фінансовий стан, який дасть йому змогу повною мірою сплатити податкові борги з нарахування та сплати податку на додану вартість до державного бюджету.

У СЕА ПДВ слід розрізняти кількість грошових коштів на ПДВ-рахунку і ліміт реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування. Ці показники взаємопов’язані, але вони не тотожні. Реєстраційний ліміт розраховується за формулою, зазначеною в п. 200-1.3 ПКУ [2]:

$$\Sigma\text{Накл} = \Sigma\text{НаклОтр} + \Sigma\text{Митн} + \Sigma\text{ПопРах} + \Sigma\text{Овердрафт} - \Sigma\text{НаклВид} - \Sigma\text{Видшкод} - \Sigma\text{Перевищ}$$

Суму реєстраційного ліміту платник ПДВ може дізнатися, надіславши запит до ДФС в електронному форматі (форма J/F1301206), а у відповідь отримавши відповідний витяг (форма J/F1401206).

Таким чином, на думку авторів, для того щоб зареєструвати податкові накладні/розрахунки коригування в ЄРПН, лише наявності грошових коштів на електронному ПДВ-рахунку може бути недостатньо. Також може статися ситуація, коли на ПДВ-рахунку залишаються

надлишки грошових коштів після того, як платник податку сплатив зобов'язання за поточною декларацією.

Відповідно до п. 200-1.6 ПКУ, платник податку в разі перевищення суми грошових коштів на ПДВ-рахунку в СЕА ПДВ, яка повинна бути перерахована до бюджету, має змогу повернути надлишок коштів, подавши заяву до контролюючого органу, в якій будуть зазначені його реквізити, сума залишку коштів.

Повернути надлишок коштів платник може, тільки подавши додаток Д4 до декларації з ПДВ та заповнивши в ньому табл. 2. Якщо не подати додаток Д4, такий надлишок коштів на ПДВ-рахунку буде автоматично перераховано Казначейством у рахунок сплати ПДВ-зобов'язань по декларації наступного періоду.

У момент подання додатка Д4 відразу ж буде зменшений на заявлену суму ліміт реєстрації, тому перш ніж подавати додаток Д4, необхідно впевнитися у тому, що реєстраційного ліміту вистачить для реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування та його зменшення не призведе до того, що доведеться поповнювати ПДВ-рахунок.

Проведене дослідження законодавчої бази дає змогу констатувати, що в Законі України № 643 передбачено додаткове обмеження для «вилучення» коштів із ПДВ-рахунків. Так, повернути кошти на розрахунковий рахунок можна тільки у тому разі, якщо не існує перевищень сум податку, зазначених у виданих податкових накладних, які складені у звітному періоді та зареєстровані в ЄРПН, над сумами податкових зобов'язань із податку за операціями, які задекларовані у податкових звітах із ПДВ у цьому звітному періоді [3].

Згідно з Наказом Міністерства фінансів України № 573, було внесено доповнення до Інструкції № 291. Зокрема, до рахунку 31 «Рахунки в банках» було додано субрахунок 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» та 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті», які призначені для обліку грошових коштів в СЕА ПДВ [4]. Кореспонденцію рахунків з обліку СЕА ПДВ на субрахунку 315 та 316 наведено в табл. 1 та табл. 2.

Таким чином, дана система передбачає залежність податкового кредиту покупця від податкової «сумлінності» продавця. При цьому у покупця не залишається можливості визнати податковий кредит, якщо продавець належним чином не виконав своє зобов'язання і не надав покупцеві правильно оформлену податкову накладну, зареєстровану в ЄРПН, оскільки, відповідно до нових правил, скарга не є підставою для визнання податкового кредиту.

Отже, перед платником податків буде стояти важливе завдання – визначитися, працювати з недобросовісними продавцями чи ні й як їх виявити на етапі побудови ділових відносин. Для цього доцільно використовувати додаткові процедури контролю щодо своїх постачальників.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з обліку господарських операцій на субрахунку 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті»

Господарська операція	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	Дт	Кт	
1. Перераховано кошти з поточного рахунка на ПДВ – рахунок	315	311	10000,00
2. Списано Казначейством кошти з ПДВ-рахунку на сплату ПЗ із ПДВ	641/ПДВ	315	6000,00
3. Повернено на поточний рахунок платнику кошти з ПДВ-рахунку	311	315	4000,00

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 2

Кореспонденція рахунків з обліку господарських операцій на субрахунку 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті»

Дата	Господарська операція	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
16.07	Надійшла на розподільчий рахунок експортна виручка Курс НБУ на 16.07 становив 22,107282 грн за 1 $	316	362	20000$ 442145,64
17.07	Зараховано на поточний рахунок підприємства експортну виручку в іноземній валюті (у розмірі 25 %) Курс НБУ на 17.07 становив 21,986687 грн за 1 $	312	316	5000$ 109933,44
17.07	Списано з розподільчого рахунка валюту для продажу на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ за курсом 22,02 грн за 1 $)	334	316	15000$ 330300
17.07	Відображено курсові різниці за валютою (21,986687 – 22,107282) х 20000 $	945	316	2411,90
17.07	Відображено доходи від продажу валюти (додатна різниця між комерційним курсом продажу валюти (МВРУ) і курсом НБУ на дату продажу (22,02 – 21,986687) х 15000 $	334	711	499,70
17.07	Включено до витрат вартість послуг банку	92	334	495,45
17.07	Надійшли кошти від продажу валюти	311	334	329804,55

Джерело: складено на основі [5]

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Слід зазначити, що хоча декларована мета – запобігання зловживанням шляхом незаконного отримання відшкодування ПДВ із бюджету – можливо, і буде досягнута, проте впровадження нової системи адміністрування ПДВ, на жаль, може негативно вплинути на сумлінних платників податків і призвести до таких основних проблем:

1. Негативний вплив на грошові потоки платників податків. Упровадження спеціальних ПДВ-рахунків призведе до того, що фактично сплата ПДВ буде здійснюватися шляхом передоплати, а не після подачі декларації з ПДВ. У зв'язку із цим багатьом платникам податків доведеться залучати додаткові джерела фінансування (наприклад, кредитні кошти), що може мати негативний вплив на фінансові показники підприємств. Більше того, чинні формулювання прийнятого Закону не передбачають можливість повернення переплачених сум зі спеціального ПДВ-рахунку на розрахунковий рахунок платника податків. Це призведе до «заморожування» коштів платників податків.

2. Збільшення часу і витрат на облік ПДВ. З огляду на негативний вплив електронного адміністрування ПДВ на грошові потоки, платникам податків доведеться оптимізувати розподіл коштів шляхом правильного планування купівлі товарів та їх продажу. Крім того, платникам податків доведеться постійно контролювати баланс на ПДВ-рахунку, щоб вчасно поповнити його грошовими коштами. Це істотно збільшить трудовитрати і, відповідно, витрати на оплату праці. Особливо ця проблема буде актуальна підприємствам із розгалуженою філіальною структурою.

3. Солідарна відповідальність, викликана роботою з недобросовісними постачальниками. Оскільки скасовується механізм, що дає змогу визнати податковий кредит шляхом подачі скарги на постачальника, вхідний ПДВ може стати додатковою витратою для платника податків, який купує товари, роботи, послуги у недобросовісних постачальників. Таким чином, відповідальність за такого продавця буде нести покупець.

З огляду на вищевикладене, варто відзначити, що ідея, закладена в прийнятому Законі № 643, є досить прогресивною, оскільки спрямована на більш прозорий механізм адміністрування ПДВ та викорінення незаконного отримання відшкодування ПДВ із бюджету. Разом із тим формулювання Закону, на жаль, недосконалі і мають низку недоліків, які можуть призвести до негативних наслідків для платників податків. Для того щоб система електронного адміністрування ПДВ працювала належним чином, органам фіскальної служби необхідно буде вирішити низку питань, у тому числі питання повернення переплати зі спеціального ПДВ-рахунку на розрахунковий рахунок платника податків. Вирішення проблемних питань не дасть змоги повністю уникнути негативного впливу на сумлінних платників податків, проте зможе мінімізувати його.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова «Про внесення змін до Порядку електронного адміністрування податку на додану вартість та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 25 січня 2012 р. № 73», затв. Кабінетом Міністрів України від 19 липня 2017 р. № 536. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/536-2017-%D0%BF (дата звернення: 25.09.2019).
2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 25.09.2019).
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення адміністрування податку на додану вартість» від 16 липня 2015 р. № 643-VIII. URL : https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/643-19 (дата звернення: 26.09.2019).
4. Наказ «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку»: затв. Міністерством фінансів України від 18 червня 2015 р. № 573. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0789-15 (дата звернення: 27.09.2019).
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Міністерством фінансів України від 30 жовтня 1999 р. № 291. URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page (дата звернення: 27.09.2019).

REFERENCES:

1. Cabinet of Ministries of Ukraine (2017). The Decree «On Amending the Procedure for the Electronic Administration of Value Added Tax and Recognition of Such That Has Been Expired, Decisions of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 25, 2012». Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/536-2017-%D0%BF (Accessed 25 September 2019).
2. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). The Tax Code of Ukraine. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed 25 September 2019).
3. Verkhovna Rada of Ukraine (2015). The Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Improving the Administration of Value Added Tax». Available at: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/643-19 (Accessed 26 September 2019).
4. Ministry of Finance of Ukraine (2015). The Order «On approval of amendments to some regulatory legal acts of the Ministry of Finance of Ukraine on accounting». Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0789-15 (Accessed 27 September 2019).
5. Ministry of Finance of Ukraine (1999).Instructions «On the application of the plan for accounting for the accounting of assets, capital, liabilities and bisiness operations of enterprices and organizations». Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page (Accessed 27 September 2019).

СЕКЦІЯ 9
СТАТИСТИКА

УДК 339.562(564) /338.43
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-66

Рахман М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Григорова Е.В.
студентка економічного факультету
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Rakhman Mahbubur
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Grigorova Eleonora
Student of Economic Faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННОГО ТА РОСЛИННОГО ПОХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ

RESEARCH OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS OF LIVESTOCK AND CROP PRODUCTION OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні положення експортно-імпортних операцій та їх класифікацію. З'ясовано головні закономірності в динаміці, а також товарній та географічній структурі експорту та імпорту продукції тваринного та рослинного походження. Виявлено, що головними рисами експорту та імпорту української продукції тваринного та рослинного походження є нарощування об'ємів та непропорційність їх структури. Виділено фактори, що впливають на функціонування експортно-імпортних операцій, а також перспективи їх розвитку у сільському господарстві України. Здійснено прогнозування обсягів експорту та імпорту продукції тваринного та рослинного походження, а також досліджено їх сезонність. Визначено проблеми функціонування експортно-імпортних операцій в Україні, запропоновано рекомендації щодо їх вирішення.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експортно-імпортні операції, сільське господарство, рослинництво, тваринництво.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические положения экспортно-импортных операций и их классификация. Выяснены главные закономерности в динамике, а также товарной и географической структуре экспорта и импорта продукции животного и растительного происхождения. Выявлено, что главными чертами экспорта и импорта украинской продукции животного и растительного происхождения в Украине являются наращивание объемов и непропорциональность их структуры. Выделены факторы, влияющие на функционирование экспортно-импортных операций, а также перспективы их развития в сельском хозяйстве Украины. Осуществлено прогнозирование объемов экспорта и импорта продукции животного и растительного происхождения, а также исследована их сезонность. Определены проблемы функционирования экспортно-импортных операций в Украине, предложены рекомендации по их решению.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные операции, сельское хозяйство, растениеводство, животноводство.

ANNOTATION

The article describes the main trends in the export and import of livestock and plant products of Ukraine in 2012 – first six months 2019. The object of the study is the external market of agricultural products. The subject of the study is export-import transactions, their volumes and trends. The study used scientific and statistical methods: empirical (observation), structural, functional, dynamic and matrix analysis, as well as analysis of seasonal fluctuations and cyclicality, methods of forecasting export-import operations of livestock and plant products in Ukraine. The purpose of the article is to carry out horizontal and vertical analysis of export and import of Ukrainian livestock and plant products and to develop a forecast model and identify trends. The article outlines the main theoretical provisions of export-import operations and their classification by different standard. The basic patterns investigated in the dynamics, as well as the commodity and geographical structure of exports and imports of livestock and plant products. It is proved that the main features of export and import of Ukrainian products of livestock and plant products in Ukraine is the increasing in volumes and disproportion in their structure. Investigated the correlation between different categories of plant and animal products in export and import, and the main importers and identified countries in which Ukraine exports agricultural products. Formulated the main problems of the functioning of export-import operations in Ukraine and recommendations for their improvement are proposed. The factors that influence on the making of export-import operations identified, as well as the prospects for their development in agriculture. Prediction of export and import volumes of livestock and plant products in modern conditions of development of Ukraine carried out. The article also presents volumes of export and import of plant and animal products under favorable and adverse conditions. The article is also outline a

study of seasonality of livestock and plant products in Ukraine and describes the reasons for their seasonality.

Key words: foreign economic activity, export-import operations, agriculture, crop production, livestock production.

Постановка проблеми. Важливе місце в зовнішньоекономічній політиці будь-якої країни посідає проведення експортно-імпортних операцій. Станом на 2018 рік агросектор складає 18% ВВП України та забезпечує отримання валютної виручки на рівні 38%. Складовими сільського господарства є рослинництво та тваринництво, які представлені не тільки готовою продукцією, але й досить масштабною сировинною базою, тому велику частку експортно-імпортних операцій займають саме ці галузі економіки. Тенденції, які впливають на них, є важливими як для самої України, так і для інших країн, її партнерів, яких налічується майже 190.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення експортно-імпортних операцій, зокрема щодо продукції тваринного та рослинного походження, здійснювало багато дослідників, наприклад Н.Г. Карпенко, Н.В. Федькевич, С.М. Кваша, М.М. Павленко. Вони виділили основні теоретичні положення експорту та імпорту, охарактеризували проблеми та перспективи їх функціонування у сільськогосподарському секторі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує багато наукових робіт, посібників, книг та інших праць науковців, які трактують теоретичні основи, аналіз, прогнозування, тенденції тощо у сфері експорту та імпорту, проте сьогодні є недостатньою кількість робіт, що стосуються дослідження цих же закономірностей для таких галузей, як тваринництво та рослинництво.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує безліч тлумачень експорту та імпорту. Е.А. Зінь визначає експортні операції як «дії суб'єктів країни (які проводять зовнішньоекономічну діяльність), що ґрунтуються на обміні товарами або послугами з суб'єктами економічної діяльності іншої держави з вивезенням або ні даних товарів або послуг за кордон України з проходженням митного контролю, а також сюди відноситься реекспорт товарів та послуг» [1, с. 65-70]. Імпортні операції визначаються як дії суб'єктів країни (які проводять зовнішньоекономічну діяльність), спрямовані на придбання товарів або послуг у суб'єктів економічної діяльності іншої держави з ввезенням або ні таких товарів на простори України, а також дії придбання товарів або послуг, спрямовані на власне споживання господарськими об'єднаннями України, які розташовані на просторах іншої країни [1, с. 70-75].

Згідно з Митним кодексом України експорт прийнято розуміти як «режим випуску товарів українського виробника для вільного руху за межами митної території з проходженням процедури митного контролю та без зобов'язання його зворотного ввезення», а імпорт – як режим випуску товарів іноземних виробників для вільного руху на митній території України після сплати митних платежів та дотримання порядку процесу митного контролю, встановленого у чинному законодавстві України [2].

Імпорт має більш широку класифікацію, ніж експорт (рис. 1).

Згідно з даними Державної служби статистики України у 2015 році спостерігався значний спад експортно-імпортних операцій продукції як тваринного, так і рослинного походження (рис. 2). Насамперед, це відбулося через зміну в політичному та економічному становищі України. З 2017 року експорт товарів тваринного походження збільшився на 333,7 млн. дол. США (на 43%), а імпорт – на 105,3 млн. дол. США (на 16,8%) [5]. Тенденція зростання також зберіглась у 2018 році, коли експорт збільшився на 9,2%, а імпорт – на 25,5%.

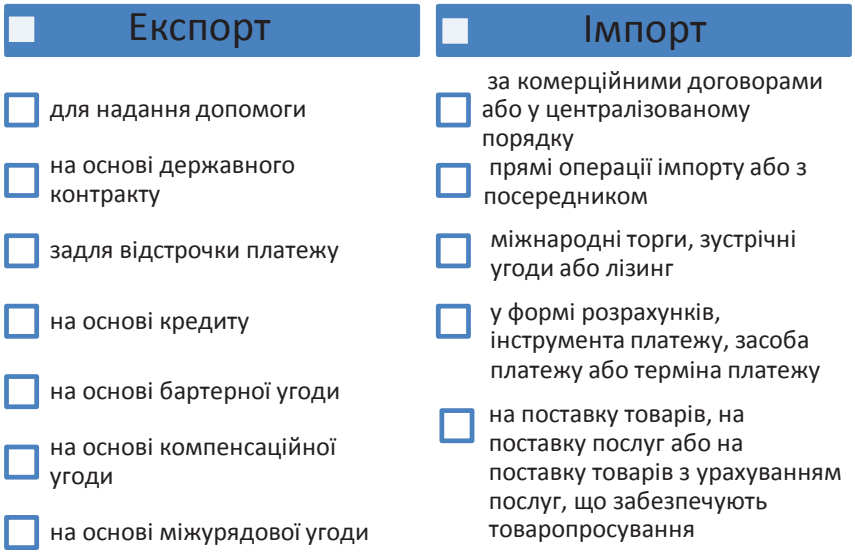

Рис. 1. Класифікація експортних та імпортних операцій

Джерело: розроблено авторами за джерелами [3, с. 1134; 4, с. 226]

Експорт та імпорт товарів рослинного походження також почали збільшуватися з 2017 року (на 13,9% та 6,5% відповідно), а на 2018 рік вони мають темпи зростання на рівні 7,3% та 11,8%.

У структурі експортних операцій продукції тваринного та рослинного походження за перше півріччя 2019 року переважають зернові культури (4527,8 млн. дол. США), маючи 53,9% усього експорту сільськогосподарської продукції. Також значну частку мають жири тваринного та рослинного походження (28,3%) та насіння й плоди олійних рослин (7,5%). Найменшу частку мають м'ясо та їстівні субпродукти (4,3%) (рис. 3).

Структура імпорту більш рівномірно розподілена між усіма категоріями товарів, а станом на І півріччя 2019 року найбільшу частку мали їстівні плоди та горіхи (277,6 млн. дол. США), складаючи 20,1% від усього імпорту. За ними розташовані категорії «риба та ракоподібні» та «насіння і плоди олійних рослин», які мають частку в розмірі 20,6% та 19,8% відповідно.

У географічній структурі на кінець 2018 року склалась така ситуація: найбільша частина продукції тваринного та рослинного походження експортувалась до країн Європейського Союзу, дорівнюючи 6126,5 млн. дол. США (75% від загального обсягу експорту), до Індонезії направились 6% продукції (503,6 млн. дол. США), до Філіппін та Ізраїлю – 4% (322,6 та 337,0 млн. дол. США відповідно); а імпортувалась в Україну з країн Європейського Союзу продукція в розмірі 2418,4 млн. дол. США (82% усього імпорту цієї категорії товарів), з Індонезії – 5% (159,9 млн. дол. США), Ізраїлю – 4% (113,3 млн. дол. США). Така тенденція спостерігається внаслідок розширення співробітництва з країнами Європейського Союзу.

Оскільки експортно-імпортні операції продукції тваринного та рослинного походження мають сезонний характер, то їх об'єми неоднорідні. Під час аналізування визначено, що найбільших обсягів експорт досягає у четвертому кварталі (рис. 5). Це пов'язане з природним фактором, насамперед із тим, що збирання нового врожаю відбувається восени, після чого його частину експортують. Найменші обсяги спостерігаються у другому кварталі, оскільки навесні продукція тваринництва та рослинництва досягає мінімальних запасів (рис. 5).

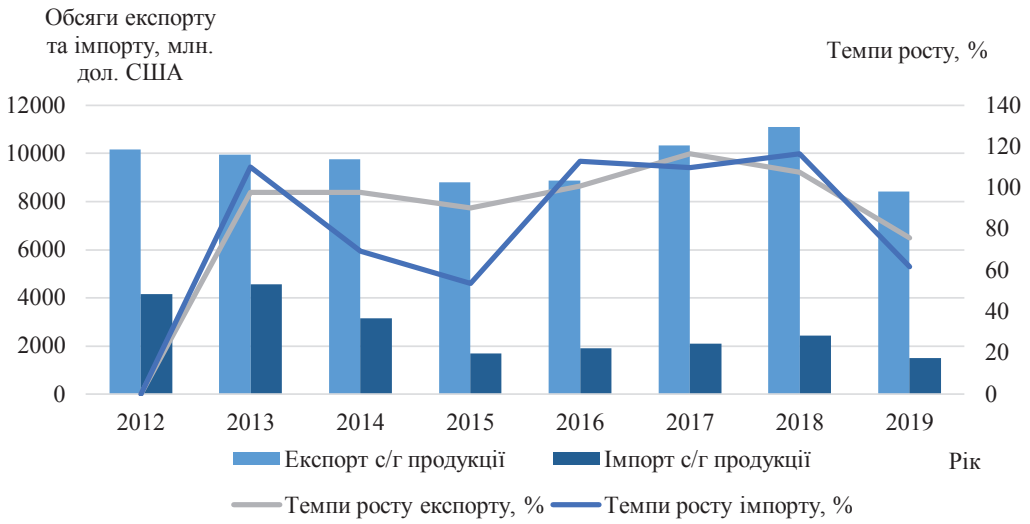

Рис. 2. Динаміка експортно-імпортних операцій продукції рослинного та тваринного походження в Україні за 2012 рік – перше півріччя 2019 року, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

Рис. 3. Товарна структура експорту продукції рослинного та тваринного походження в Україні за перше півріччя 2019 року, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

Рис. 4. Товарна структура імпорту продукції рослинного та тваринного походження в Україні за перше півріччя 2019 року, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

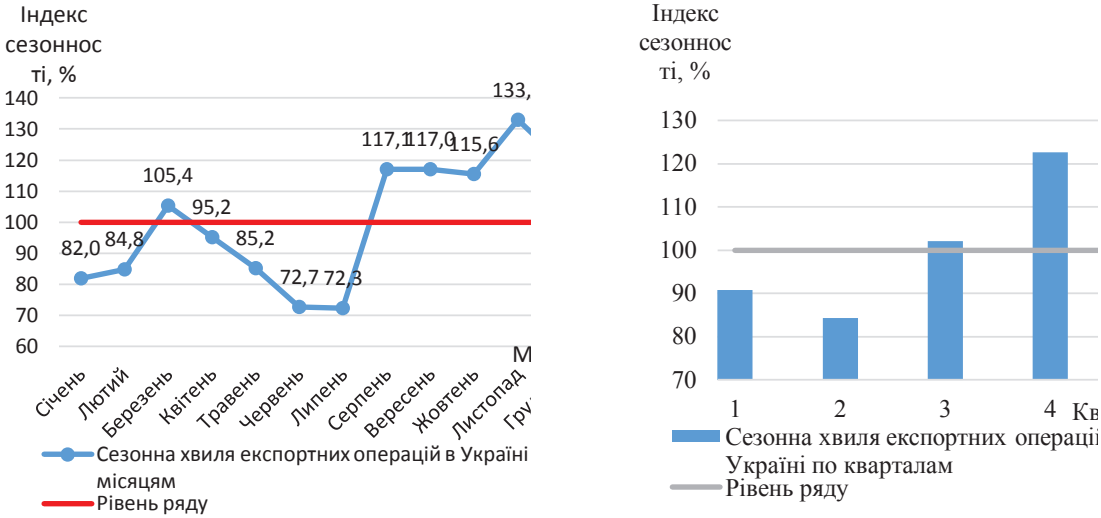

Рис. 5. Сезонна хвиля експортних операцій продукції тваринного та рослинного походження з України за місяцями та кварталами року,%

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

Імпорт продукції тваринництва та рослинництва має найбільші об'єми в першому кварталі (рис. 6). Така тенденція виникла внаслідок поповнення необхідних запасів продукції тваринництва та рослинництва, якої виявилось недостатньо в зимовий період. Найменших значень він досягає в третьому кварталі, оскільки забезпеченість цією продукцією в цей час зростає внаслідок початку нового виробництва.

Прогнозування – це розрахунок перспективного стану певного об'єкта, на яке спрямовано дослідження, на основі оцінювання його минулих показників та з урахуванням закономірностей його динаміки [6].

В результаті прогнозування обсягів експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції на 2019-2020 роки методом екстраполяції експорт продукції тваринного та рослинного походження на кінець 2019 року очікується в розмірі 11 034,17±391,55 млн. дол. США, а у 2020 році – 11 456,49±391,55 млн. дол. США (рис. 7).

За прогнозами імпорт матиме тенденцію до зменшення, а у 2019 році складе 1 957,83±228,45 млн. дол. США, у 2020 році – 1 856,58±228,45 млн. дол. США. Також за сприятливих умов експорт може досягти 11 425,72 млн. дол. США, а імпорт – 2 085,03 млн. дол. США, а за несприятливих – 10 642,62 млн. дол. США та 1 628,13 млн. дол. США відповідно.

Л.М. Черчик поділяє фактори впливу на експорт та імпорт продукції тваринництва та рослинництва на три групи, такі як зовнішні (економічна криза, політичне становище, інвестиційні процеси, конкуренція тощо), безпосередні (географічні фактори, законодавство, що регулює ЗЕД, вступ в міжнародні організації тощо) та внутрішні (рівень інноваційного

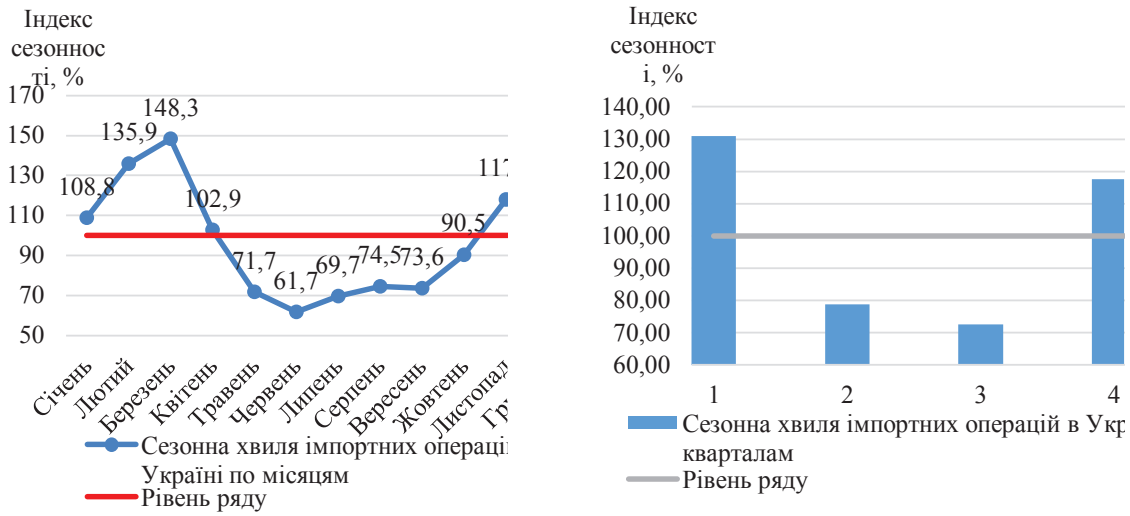

Рис. 6. Сезонна хвиля імпортних операцій продукції тваринного та рослинного походження в Україну за місяцями та кварталами року,%

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

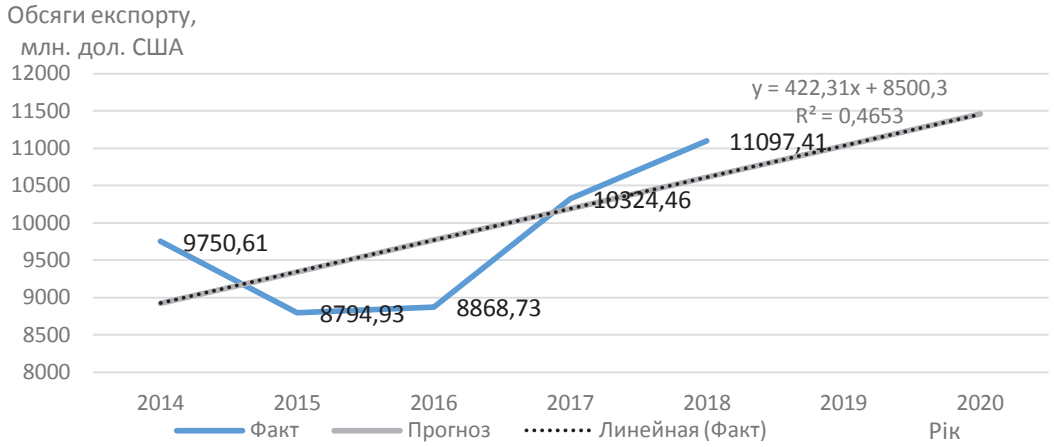

Рис. 7. Прогноз експорту сільськогосподарської продукції в Україні на 2019-2020 роки, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

розвитку, наявність робочої сили, конкурентоспроможність продукції) [7, с. 24].

Основні проблеми експорту та імпорту продукції тваринного та рослинного походження в Україні переважно проявляються у факторах, що пов'язані з продуктивним веденням сільського господарства, таких як зменшення цін на зернові культури на арені міжнародного ринку, нестабільність погодних умов, втрата ресурсів та деяких ринків збуту внаслідок воєнних дій на сході, недостатній обсяг зовнішніх інвестицій через соціально-економічну кризу в країні та повільні темпи впровадження нових технологій. Проте Міністерство аграрної політики та продовольства України покладає великі надії на зернові культури, а прогнози свідчать про те, що до 2021 року обсяги експорту зерна вже досягатимуть 33 млн. т [8].

Для поліпшення та розвитку експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції пропонується вжиття таких заходів (рис. 8).

Висновки. Імпорт має більш широку класифікацію, ніж експорт. Експортно-імпортні операції охоплюють фінансову, грошову та правову сфери, а також є інструментами міжнародної взаємодії двох країн.

У 2015 році спостерігався значний спад експортно-імпортних операцій продукції (як тваринного, так і рослинного походження) (рис. 1). З 2017 року експорт товарів тваринного походження збільшився на 43%, а імпорт – на 16,8%. Тенденція зростання також зберіглась у 2018 році, експорт збільшився на 9,2%, а імпорт – на 25,5%. Експорт та імпорт товарів рослинного походження також почали збільшуватися з 2017 року на 13,9% та 6,5% відповідно, а у 2018 році мають темпи зростання на рівні 7,3% та 11,8%.

У структурі експортно-імпортних операцій продукції тваринного та рослинного походження спостерігається непропорційність. В експорті переважають зернові культури (53,9%), а в імпорті – їстівні плоди та горіхи (20,1%).

У географічній структурі експорту та імпорту продукції тваринного та рослинного походження лідером є країни ЄС.

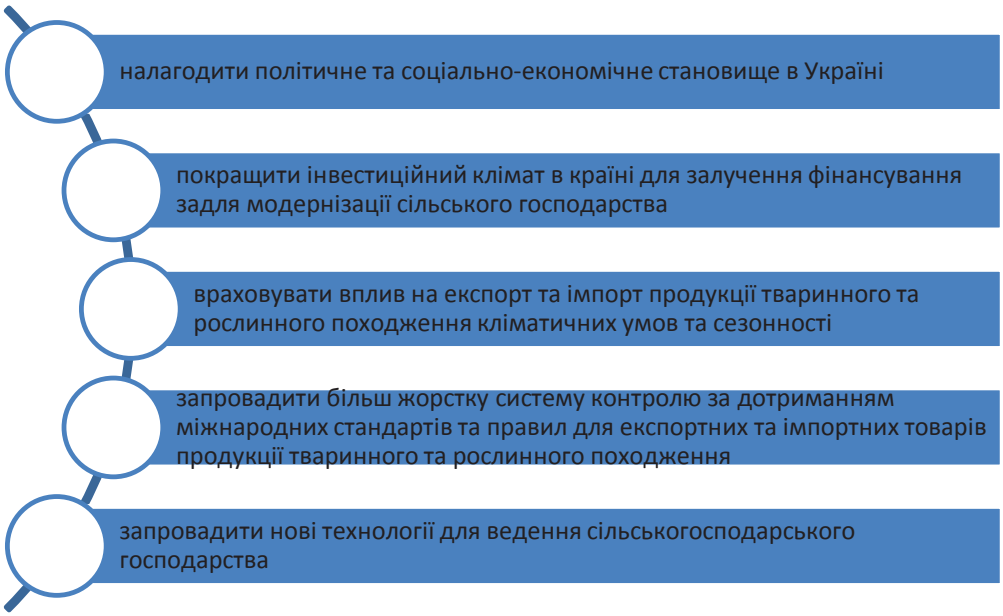

Рис. 8. Рекомендації щодо поліпшення експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції в Україні

Основними проблемами експортно-імпортних операцій продукції тваринного та рослинного походження є сезонний характер та вплив факторів, що пов'язані з продуктивним веденням сільського господарства.

Для поліпшення експорту та імпорту необхідно здійснювати аналізування, оцінювання та розроблення правильних методів контролю факторів впливу щодо здійснення експортно-імпортних операцій продукції тваринного та рослинного походження й мотиваційних стимулів для розвитку галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зінь Е.А., Дука Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Київ, 2009. 432 с.
2. Митний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (дата звернення: 10.09.2019).
3. Карпенко Н.Г. Особливості обліку експорту товарів. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 1134-1137.
4. Федькевич Н.В. Облік імпортних операцій. *Вісник ЖДТУ*. 2005. Вип. 3 (33). С. 223-234.
5. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2012 – перше півріччя 2019 року / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0619_u.htm (дата звернення: 14.09.2019).
6. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Прогнозування (дата звернення: 22.09.2019).
7. Черчик Л.М. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: http://www.minagro.gov.ua/node/7111 (дата звернення: 25.09.2019).

REFERENCES:

1. Zin E.A., Duka N.S. (2009) Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Fundamentals of foreign economic activity]. Kyiv : Kondor (in Ukrainian).
2. Mytnyi kodeks Ukrainy (2012) [Customs Code of Ukraine], available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (accessed: 10.09.2019).
3. Karpenko N.H. (2017) Osoblyvosti obliku eksportu tovariv [Features of accounting of export of goods] Ekonomika ta suspilstvo [Economy and society], vol. 9, pp. 1134-1137 (in Ukrainian).
4. Fedkevych N.V. (2005) Oblik importnykh operatsii [Accounting for import operations] Visnyk ZhDTU [ZhSTU Bulletin], vol. 3, no. 33, pp. 223-234 (in Ukrainian).
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (1998) [State Statistics Service of Ukraine] Tovarna struktura zovnishnoi torhivli Ukrainy za 2012 – pershe pivrichchia 2019 roku [Commodity structure of Ukraine's foreign trade for 2012 – the first half of 2019], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0619_u.htm (accessed: 14.09.2019).
6. Vikipediia (2001) [Wikipedia], available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Prohnozuvannia (accessed: 22.09.2019).
7. Cherchyk L.M. (2015) Osnovni problemy zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstv Ukrainy [The main problems of foreign economic activity of Ukrainian enterprises] Ekonomika i upravlinnia natsionalnym hospodarstvom [Economy and management of the national economy], vol. 2, pp. 21-26 (in Ukrainian).
8. Ministerstvo Ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy (2010) [Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine], available at: http://www.minagro.gov.ua/node/7111 (accessed: 25.09.2019).

УДК 339.56
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-67

Рахман М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Штих Є.А.
студентка економічного факультету
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Rakhman Mahbubur
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Shtykh Yevheniya
Student of Economic Faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

RESEARCH OF THE MAIN INDICATORS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено об'єктивну необхідність дослідження зовнішньої торгівлі України. Проаналізовано основні показники, що характеризують стан зовнішньої торгівлі країни: експорт та імпорт товарів і послуг. Виявлено роль держави на зовнішню економіку України. Охарактеризовано вартісні обсяги експорту та імпорту товарів і послуг. Проведено динамічний аналіз експорту та імпорту товарів і послуг, визначено сальдо загальне та за кожною структурною одиницею, досліджено географічну структуру експорту, проведено аналіз слабких та сильних сторін зовнішньої економіки України та чинників, які на це впливають. Дано прогноз експорту на основі даних за останні п'ять років за допомогою методу екстраполяції. Визначено головні причини екстенсивного розвитку зовнішньоторговельних процесів в Україні. Виявлено перспективні напрями стимулювання експортоорієнтованого виробництва та зменшення рівня імпортозалежності в Україні. Визначено методи поліпшення стану зовнішньої торгівлі на майбутній період.

Ключові слова: зовнішня торгівля, світовий ринок, товари, послуги, експорт, імпорт, торговельне сальдо, зовнішньоторговельний обіг, конкурентоспроможність, експортний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлена объективная необходимость исследования внешней торговли Украины. Проанализированы основные показатели, характеризующие состояние внешней торговли страны: экспорт и импорт товаров и услуг. Определены роль государства и влияние на внешнюю экономику Украины. Охарактеризованы стоимостные и физические объемы экспорта и импорта товаров и услуг. Проведен динамический анализ экспорта и импорта товаров и услуг, определено сальдо по каждой структурной единице, исследована географическая структура экспорта, проведен анализ сильных и слабых сторон внешней экономики Украины и факторов, которые на это влияют. Определены главные причины экстенсивного развития внешнеторговых процессов в Украине. Выявлены перспективные направления стимулирования экспортоориентированного производства и уменьшения уровня импортозависимости в Украине. Определены методы улучшения состояния внешней торговли на будущий период.

Ключевые слова: внешняя торговля, мировой рынок, товары, услуги, экспорт, импорт, торговое сальдо, внешнеторговый оборот, конкурентоспособность, экспортный потенциал.

ANNOTATION

In the article the objective need for the study of Ukrainian foreign trade has been revealed. Ukraine has open economy, with the share of foreign trade in the others countries. Foreign trade in goods and services plays an important role in shaping the country's GDP. Ukraine is the 50th largest export economy in the world and the 39th most complex economy according to the Economic Complexity Index (ECI). Today, Ukraine is at a stage where economic and trade integration with the European community is inevitable. And at the moment, Ukraine is a transition country. Foreign economic activity has always been and remains an important component of social development of Ukraine. Ukraine seeks to take a proper place in the processes of economic integration. In the international division of labor Ukraine is allocated above all raw materials, capital and materials-intensive industries. Today, Ukraine is the most diverse exporter of sunflower oil, corn, ferrous semi-finished products. The topic are relevance to Ukraine because foreign trade is an important component of Ukraine's economy and economic relations with other countries. The main foreign trade indicators of the country have been analyzed this is export and import of goods and services. The role of the state and the influence of Ukraine foreign trade have been determined. During the research, value and physical volumes of exports and imports of goods and services have been characterized. We conducted a dynamic analysis of exports and imports of goods and services. The balance for each structural unit have been determined. The geographic structure of exports have been investigated. An analysis of the strengths and weaknesses of the external economy of Ukraine and the factors that affect it have been conducted. The main reasons for the extensive development of foreign trade processes in Ukraine have been determined. Promising areas of export production stimulation and reduction of import dependence in Ukraine have been detected. Methods for improving the state of foreign trade for the future period have been defined. So it is important to explore foreign trade of Ukraine and identify deficiencies in the functioning and trends of future development.

Key words: foreign trade, world market, goods, services, export, import, trade balance, foreign trade turnover, competitiveness, export potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Залучення вітчизняної

економіки до світових глобалізаційних заходів сприяє розширенню можливостей України щодо здійснення торговельних операцій на міжнародних ринках. Попри сприятливі ззовні умови для розвитку зовнішньої торгівлі існують перешкоди внутрішнього характеру: політичний конфлікт на сході країни, погіршення економічних відносин із Росією, кризовий стан економіки держави. Отже, змінюються умови й можливості співпраці вітчизняних підприємств із закордонними партнерами. Окремі напрями міжнародної торговельної співпраці стають тривалими, формують закономірності їхнього розвитку, інші носять короткостроковий характер, відображаючи певні тенденції співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Велика плеяда науковців розглядає питання з приводу дослідження зарубіжної торгівлі, проводять аналіз показників її зовнішньоекономічної діяльності, зокрема такі, як Ю.Г. Рубана, В.П. Далик, Н.І. Дуляба, Є.І. Войнова, А. Мазаракі, Т. Мельник та ін. Суттєвий внесок у формування теоретико-методологічного та практичного підґрунтя комплексної оцінки показників зовнішньої торгівлі належить відомим ученим, таким як І.І. Дахно, Н.В. Федірко, А.А. Константинова, Н.В. Крилова, І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є проведення аналізу зовнішньої торгівлі України та виявлення основних тенденцій розвитку експортно-імпортних операцій в Україні, створення прогнозу на 2019 р. на основі статистичних даних.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Українська економіка глибоко інтегрована до глобальної системи міжнародного поділу праці й як продавець, й як покупець товарів і послуг. За таких обставин стан зовнішньої торгівлі має надзвичайно велике значення для економічного розвитку нашої держави. Вітчизняна зовнішня торгівля розвивалася одночасно під впливом минулого багажу міжнародних економічних відносин України й новітніх геоекономічних і геополітичних тенденцій. Існують деякі негативні тенденції розвитку, адже зовнішньоторговельне сальдо останні два роки має від'ємне значення, тому зараз важливо виділити напрями постановки цілей зовнішньої торгівлі, чинники впливу на зовнішню торгівлю та їх вагомість.

Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни.

Суб'єкти зовнішньої торгівлі можна розподілити на декілька груп. По-перше, це прямі суб'єкти, які здійснюють безпосередньо експортно-імпортну операцію і виступають відповідно продавцем та покупцем. Такими суб'єктами є фізичні та юридичні особи різної форми власності, банки, держави, міжнародні організації. Особливістю зовнішньої торгівлі є участь допоміжних суб'єктів. До них належать транспортні компанії, банки, страхові компанії, митні органи, фрахтові компанії, консалтингові компанії, посередники, біржі, аукціони. Об'єктами зовнішньої торгівлі виступають товари та послуги, які територіально знаходяться за межами розташування покупця [1, с. 55].

Зовнішня торгівля України поділяється на експортну (вивізну) – рух товарів або послуг від українського виробника до іноземних споживачів та імпортну (ввізну) – рух товарів/послуг від іноземного виробника до українських споживачів. Здійснюється вона на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2].

Зовнішня торгівля товарами і послугами відіграє важливу роль у формуванні ВВП країни, стимулюванні розвитку економіки України. Отже, заходи щодо її розвитку посідають важливе місце у системі заходів щодо подолання кризових явищ та посткризового відновлення економіки. Аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі відображає переважно негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зниження експорту та погіршення його структури, зростання імпортозалежності країни. Знання основних чинників виникнення окреслених проблем повинно бути рушієм для вирішення на всіх рівнях організації зовнішньої торгівлі – від товаровиробника до держави. Аналіз тенденцій та закономірностей розвитку зовнішньої торгівлі України та чинників, що їх спонукали, дає змогу визначити основні перспективи її подальшого розвитку.

Аналізуючи загальний вартісний обсяг експорту та імпорту товарів і послуг в Україні (табл. 1), можемо відзначити наявність як позитивних, так і негативних тенденцій.

Станом на 2014 р. загальний експорт становив 65,4 млрд. дол. США, у тому числі експорт товарів – 53,9 млрд. дол. США та експорт послуг – 11,5 млрд. дол. США. Водночас загальний імпорт становив 60,8 млрд. дол. США, у тому числі імпорт товарів – 54, 2 млрд. дол. США, імпорт послуг – 6,4 млрд. дол. США. Наступні два роки спостерігалися тенденція до зниження обсягу експортованих товарів та помірний ріст обсягу імпорту. У 2017 р. експорт виріс на 7,7 млрд. дол. США, а імпорт, відповідно, на 10,4 млрд. дол. США. Товарів імпортовано на 6,4 млрд. дол. США більше, ніж експортовано. У 2018 р. обсяги експорту виросли до 58,9 млрд. дол. США, коли імпорт досяг значення 63,5 млрд. дол. США.

Прослідкувавши за динамікою зовнішньоторговельного сальдо (табл. 2), можна побачити, що до 2017 р. загальний експорт переважав імпорт, але експорт саме товарів переважав

Таблиця 1

Експорт та імпорт товарів та послуг України за 2014-2018 рр., тис дол. США

Рік	Експорт, усього	У тому числі:		Імпорт, усього	У тому числі:	
		експорт товарів	експорт послуг		імпорт товарів	імпорт послуг
2014	65422539,8	53901689,1	11520850,7	60801845	54428716,9	6373128,1
2015	47863803,9	38127149,7	9736654,2	43039465,4	37516443	5523022,4
2016	46229710,9	36361711,2	9867999,7	44576309,9	39249797,2	5326512,7
2017	53979105,5	43264736	10714369,5	55083322,8	49607173,9	5476148,9
2018	58972937,6	47334987	11637950,6	63496388,2	57187578	6308810,2

Джерело: [3]

Таблиця 2

Зовнішньоторговельне сальдо товарів та послуг України за 2014-2018 рр., тис дол. США

Рік	Сальдо	У тому числі	
		за товарами	за послугами
2014	4620695	-527027,8	5147722,6
2015	4824339	610706,7	4213631,8
2016	1653401	-2888086	4541487
2017	-1104217	-6342437,9	5238220,6
2018	-4523451	-9852591	5329140,4

Джерело: [3]

імпорт лише в 2015 р. Щодо послуг, то ситуація є більш стабільною: Україна більше експортує послуг на зовнішній ринок, аніж імпортує для власного використання (рис. 1).

Економічна ситуація, що склалася станом на 2015 та 2016 рр., була несприятливою для експортних відносин. Кризовий чинник став достатньо вагомими, щоб знизити обсяги експортованих товарів. Деякі товари вигідніше стало імпортувати, ніж випускати всередині країни, або ж просто не існувало альтернативних виробників таких товарів в Україні. В останні роки Україна все ж намагається встановити попередні показники, збільшити обсяги експортованих послуг та товарів, але такої цілі на даний момент не було досягнуто. Більшість товарів, що виготовляють в Україні, використовуються для забезпечення потреб внутрішнього ринку.

Після дослідження товарної структури експорту України були отримані такі результати: усього з 15 товарів найбільшу частку має категорія «недорогоцінні метали та вироби з них» – 33%, обсяг експорту – 1087 361 тис дол. США. Потім йде категорія «продукти рослинного походження» – 30%, обсяг експорту – 1013646 тис дол. США. Наступними є категорії «машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» та «готові харчові

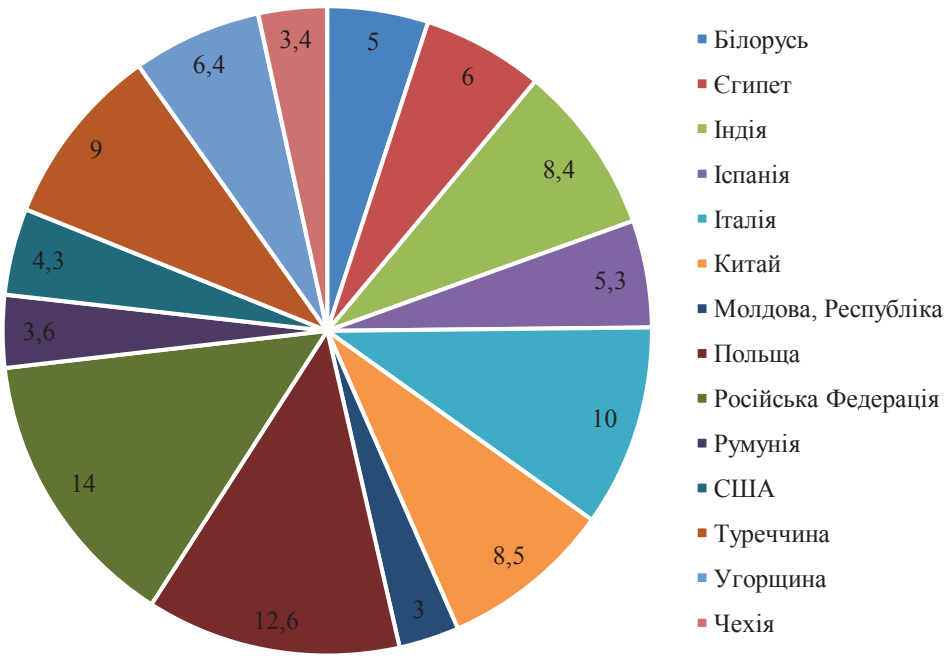

Рис. 1. Географічна структура експорту України за 2018 р.

Джерело: [3]

продукти» – 9%, відповідно обсяги експорту – 312285,3 та 285138,8 тис дол. США.

Незначна частка експорту припадає на такі категорії товарів, як «деревина і вироби з деревини», «продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості», «живі тварини; продукти тваринного походження», «різні промислові товари», «засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби», які мають частку від 4% до 1%, усі інші види становлять частку експорту менше ніж 1%.

На основі даних сайту Державної служби статистики України про експорт із 2014 по 2018 р. та прогнозування методом екстраполяції було побудовано модель експорту товарів та послуг до 2020 р. (рис 2).

На побудованому графіку можна бачити, що прогнозні дані експорту на 2019 р. становили 41,4 млрд. дол. США, на 2020 р.– 40,6 млрд. дол. США, коефіцієнт варіації становив 2,8%. Дана тенденція знижується, тому в Україні потрібно провести спеціальні заходи, які допомогли б виправити дану тенденцію зниження обсягів експорту в 2019-2020 рр.

Стратегічний розрив на основі прогнозу становить 2,8%, отже, за сприятливих умов обсяг експорту в 2020 р. може збільшитися на 2,8 млрд. дол. США, за несприятливих, навпаки, – зменшитися на той же фіксований обсяг.

Дана тенденція також зумовлена впливом політичних, економічних, соціально-культурних та технологічних чинників на безпосередньо зовнішню торгівлю. Вплив даних чинників є як позитивним, так і негативним для нинішнього стану експорту (рис. 3).

Отже, за усунення негативного впливу зазначеного вище та підтримки позитивних чинників, що впливають на зовнішню економіку країни, можна поліпшити стан українського експорту та знизити імпортозалежність країни.

Рекомендується проводити заходи поліпшення економічного стану, спрямовувати їх на збільшення обсягу можливого експорту. Для цього пропонується розвивати такі сфери, як інформаційні та комунікаційні технології, харчову промисловість, машинобудування, послуги реклами та туризму.

Оскільки у світі зараз найбільш розвинута така сфера економіки, як надання послуг, Україна може спрямувати свої зусилля на розширення експорту саме у цій сфері для досягнення збільшення обсягу всього сумарного експорту.

Також рекомендується зменшити залежність від імпорту ресурсів, що призведе до зниження собівартості продукції та планування більшого випуску для експортування.

Сьогодні Україна – країна сировинного експорту та найбільший експортер соняшникової олії, напівфабрикатів чорного металу, кукурудзи, залізної руди та пшениці.

У зв'язку з високим рівнем відкритості економіки України та залежності її експорту від сировинних цін на світових ринках доцільно здійснювати диверсифікацію товарної структури, а саме: нарощувати експорт продукції із середньою та високою доданою вартістю, тобто готової продукції, шляхом зниження вивізного мита на певні групи товарів. Орієнтація на імпортозаміщення паливно-енергетичних ресурсів зменшить залежність від сировинного імпорту та маніпулятивного впливу країн-експортерів. За оцінками експертів Українського інституту майбутнього, для повного самозабезпечення України нафтою та нафтопродуктами необхідно близько 17 млрд. дол. протягом трьох-п'яти років. Для підвищення торговельної конкурентоспроможності необхідним є, насамперед, подальше впровадження електронного обліку експортно-імпортних операцій, що зменшуватиме корупційний складник митниці.

Україна повинна розвивати такі сфери промисловості, як інформаційні та комунікаційні технології, харчова промисловість, машинобудування, послуги реклами та туризму. Приблизно 80% загального українського експорту припадає на традиційні українські товари: продукцію

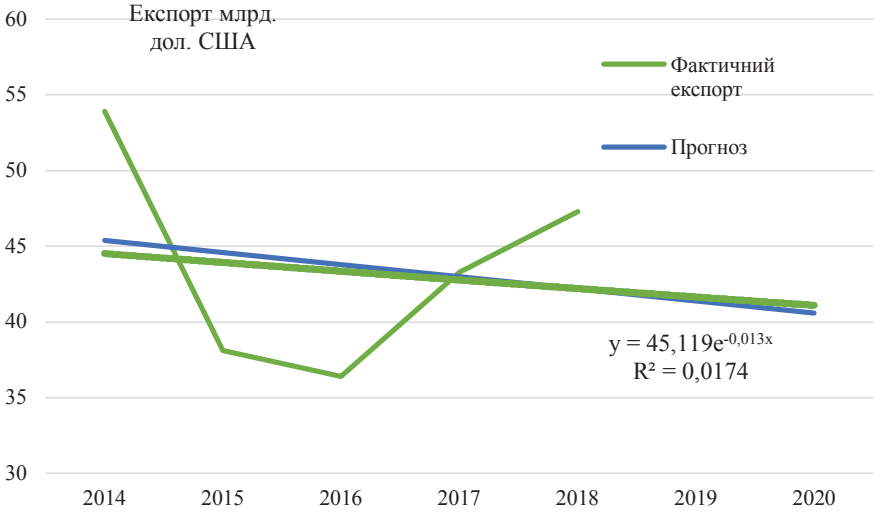

Рис. 2. Графік фактичного і прогнозного експорту за 2014-2020 рр.

Рис. 3. Факторний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі

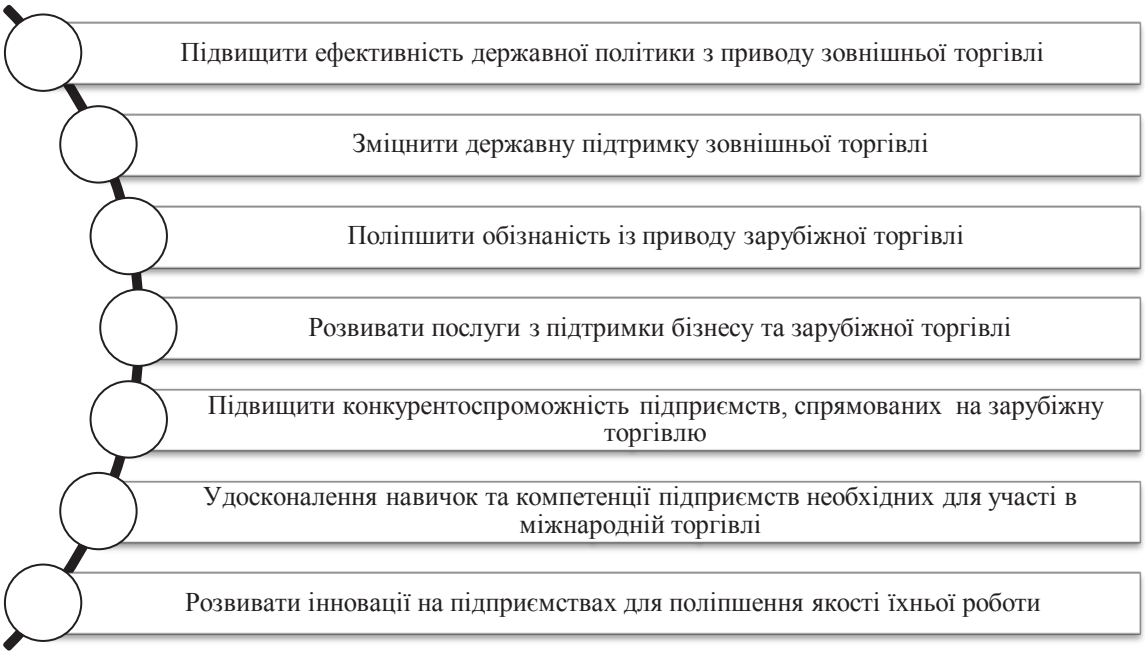

Рис. 4. Методи поліпшення зовнішньої торгівлі України

сільського господарства, металургію, машинобудівну та мінеральну продукцію. Через припинення торгівлі з Росією Україна змушена в екстреному порядку перепрофілюватися на роботу на інших ринках. Велика частина українського експорту сьогодні орієнтується на європейський ринок, а також на ринки Індії та Єгипту. Влада також планує створити низку організацій, які

будуть допомагати українським підприємствам освоювати нові ринки збуту [4-5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Через системну внутрішню та світову фінансово-економічну кризу в 2015-2016 рр. обсяги експорту досягли рівня 2005-2006 рр. У 2017-2018 рр. у результаті стабілізації основних експортних ринків України відбулося поступове відновлення експорту. Для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується, передусім, на цінових чинниках та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості окремих галузей промисловості.

Розвиток виробництва товарів із високою доданою вартістю є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рубана Ю.Г. Зовнішня торгівля: виклики і перспективи: процеси, результати, перспективи. *Біла книга державної політики.* Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. С. 55.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 (дата звернення: 21 вересня 2019 р.).
3. Зовнішня торгівля товарам та послугами за 2014–2018 рр. URL : https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення: 21 вересня 2019 р.).
4. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2015. Вип. 7. 113 с.
5. Войнова Є.І. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. Одеса : ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2015. 305 с.

REFERENCES:

1. Ruban Yu.G. (2011*)* Zovnishnya torhivlya: vyklyky i perspektyvy: protsesy, rezul'taty, perspektyvy. Bila knyha derzhavnoyi polityky [Foreign trade: challenges and prospects: processes, results, prospects. White Paper on Public Policy]. Kyiv: National Institute for Strategic Studies, p. 55.
2. Pro zovnishn'oekonomichnu diyal'nist' : Zakon Ukrayiny vid 16 kvitnya 1991. [On Foreign Economic Activity: Law of Ukraine of April 16, 1991] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 (accessed 21 September 2019).
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Zovnishnya torhivlya tovaram ta posluhamy.[Foreign trade in goods and services], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm (accessed 21 September 2019).
4. Dalyk V.P. Dulyaba N.I. (2015) Zovnishnya torhivlya ukrayiny: realiyi ta perspektyvy rozvytku [Foreign Trade of Ukraine: Realities and Prospects for Development] Scientific Bulletin of Uzhgorod National University, vol. 7, p. 113.
5. Voynova Ye.I. (2015) Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: navchal'nyy posibnyk[Voinova EI International economic relations: a textbook] Odessa: Odessa National University Mechnikova, 305 p.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-68

Горбачук В.М.
доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник
відділу математичних методів дослідження операцій
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

Єрмольєв Ю.М.
академік НАН України, професор, науковий співробітник
Міжнародного інституту прикладного системного аналізу

Єрмольєва Т.Ю.
кандидат фізико-математичних наук,
науковий співробітник програми
Міжнародного інституту прикладного системного аналізу

Gorbachuk Vasyl
Doctor of Sciences (Physics and Mathematics),
Senior Research Associate, Leading Research Associate at Department
of Mathematical Methods of Operations Research,
V.M.Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Ermoliev Yuri
Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine, Professor,
Research Fellow of the International Institute for Applied Systems Analysis

Ermolieva Tatiana
Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Researcher of the Program
at the International Institute for Applied Systems Analysis

ДО ІНТЕГРОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАСЕЙНУ ВЕРХНЬОЇ РОСІ

TO INTEGRATED MANAGEMENT OF THE UPPER ROS BASIN

АНОТАЦІЯ

Запропоновано інтегровану кодифікацію всіх населених пунктів і відповідних водойм цього річкового басейну, яка пов'язує антропогенне навантаження з водними шляхами забруднень. Така кодифікація для басейнів Дунаю, Дністра, Південного Бугу, Західного Бугу, Дніпра, Дону, Причорноморських і Приазовських водойм України є основою сучасної Загальнодержавної автоматизованої системи еколого-економічного управління (ЗДАСЕЕУ), прототипом якої можна вважати Загальнодержавну автоматизовану систему (ЗДАС) обліку й обробки інформації, запропоновану академіком В.М. Глушковим. Зважаючи на те, що вказані басейни поєднані з Чорним і Балтійським морями, аналогічні системи інших держав Чорного і Балтійського морів дадуть змогу моделювати стан Атлантичного океану, а також Світового океану. Такі національні системи за належних взаємозв'язків також дадуть змогу здійснювати ефективний менеджмент водних ресурсів і шляхів.

Ключові слова: інтегрований менеджмент річкового басейну, взаємозв'язки, Світовий океан, кодифікація населених пунктів, водні шляхи.

АННОТАЦИЯ

Предложена интегрированная кодификация всех населенных пунктов и соответствующих водоемов данного речного бассейна, которая связывает антропогенную нагрузку с водными путями загрязнений. Такая кодификация для бассейнов Дуная, Днестра, Южного Буга, Западного Буга, Днепра, Дона, Причерноморских и Приазовских водоемов Украины является основой современной Общегосударственной автоматизированной системы эколого-экономического управления (ОГАСЭЭУ), прототипом которой можно считать Общегосударственную автоматизированную систему (ОГАС) учета и обработки информации, предложенную академиком В.М. Глушковым. Учитывая, что указанные бассейны соединены с Черным и Балтийским морями, аналогичные системы других государств Черного и Балтийского морей позволят моделировать состояние Атлантического океана, а также Мирового океана в целом. Такие национальные системы при надлежащих взаимосвязях также позволят осуществлять эффективный менеджмент водных ресурсов и путей.

Ключевые слова: интегрированный менеджмент речного бассейна, взаимосвязи, Мировой океан, кодификация населенных пунктов, водные пути.

ANNOTATION

The integrated codification of all populated localities and corresponding reservoirs in the river basin given which links antropogenic loads with waterways of contaminations. Such codification for the basins of Danube, Dniester, Southern Buh, Western Buh, Dnipro, Don, the Black Sea and Azov Sea reservoirs in Ukraine is the basis for modern a State-Wide Automated System of Ecological-Economic

Management (SWASEEM), for which the State-Wide Automated System (OGAS) of Information Accounting and Processing, suggested by Academician V.M.Glushkov, may be seen as a prototype. While the basins mentioned are connected with the Black and Baltic Seas, the similar systems of other nations in the the Black and Baltic Seas will allow modeling situations in the Atlantic Ocean and the World Ocean as well. Such national systems, at proper linkages, will allow implementing efficient management of water resources and ways. The International Insitute for Applied Systems Analisis, where the National Academy of Sciences of Ukraine is the National Member Organization, identified several significant water management issues for the European river basins: pollution by organic substances, pollution by nutrients, pollution by hazardous substances (special attention to mining and related pollution), hydromorphological alterations, water quantity issues (floods and excess water, drought and water scarcity, climate change). Those issues can directly or indirectly affect the status of both surface water and groundwater. Several policies of the European Union (EU) and related strategies are connected with the sustainable development of the European river basins: the EU Water Initiative, the EU Water Framework Directive, the EU Directives on the Protection of Wild Birds, Fauna and Flora Habitats, the EU Seveso Directives, the EU Mine Waste Directive, and others. The EU Water Initiative supports the achievement of the Millennium Development Goals for water and sanitation on the principles of Integrated Water Resource Management. The EU Water Framework Directive sets objectives for all waters to be achieved on a river basin scale.

Key words: integrated management of river basin, linkages, World Ocean, codification of populated localities, waterways.

Постановка проблеми. 9 червня 2019 р. BBC (British Broadcasting Corporation) повідомила новину «Екологічна аварія: тонна хімікатів потрапила у Рось». Вранці 9 червня мікроавтобус Mercedes Sprinter без номерних знаків, зі спиленими номерами на кузові з'їхав з дороги у водойму в с. Збаржівка Погребищенського району Вінницької області України, перекинувся і загорівся. Відбулася розгерметизація частини ємностей із хімікатами, які перевозив цей автомобіль, внаслідок чого певна кількість хімікатів вигоріла та потрапила у водойму. Злочинці втекли, покинувши місце події. Місцеві жителі оперативно відреагували та викликали пожежників. Зразу після атаки в статтю «Рось» у Wikipedia було включено таку інформацію: «9 червня 2019 р. в результаті автоаварії біля с. Збаржівка в ріку потрапила тонна інсектициду Нурел. Стався масовий замор риби та іншої фауни, в річці заборонили купання і випас худоби. Були перекриті водозабори, у тому числі в м. Біла Церква. За деякими даними, небезпечний хімікат було викрадено з одного з довколишніх складів».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рось є правою притокою р. Дніпро, має довжину 346 км і площу басейну 12575 км^2. За даними Регіонального офісу водних ресурсів (РОВР) річки Рось, у басейні р. Рось налічується 1136 малих річок загальною довжиною 4873 км [1-3]. Оскільки басейн р. Рось є внутрішнім басейном України, то його аналіз є предметом радше національних, ніж міжнародних проектів [4-7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У с. Збаржівка (457 жителів за даними Google) є три праві притоки р. Рось – р. Супрунка (Ципрунка) довжиною 13 км і площею басейну 48 км^2, а також дві безіменні. На місці впадіння р. Супрунка у р. Рось утворено Панський став. Супрунка починається у с. Степове (9) Оратівського району і тече через с. Довгалівка (711), до складу якого включено зниклі с. Долотецьке і с. Мар'янівка.

Державне агентство водних ресурсів України (Держводагентство) має комп'ютеризовану систему «Моніторинг та екологічна оцінка водних ресурсів України» з показниками якості води на сотнях постів спостережень у басейнах р. Вісла, р. Дніпро, р. Дністер, р. Дон, р. Дунай, р. Південний Буг, а також у річках Приазов'я та Причорномор'я. Значеннями цих показників є кількість (у міліграмах) на кубічний дециметр води таких складників: амоній-іони; біохімічне споживання кисню за 5 діб; завислі (суспендовані) речовини; кисень розчинений; нітрат-іони; нітрит-іони; сульфат-іони; фосфат-іони; хлорид-іони.

Постановка завдання. Проблемою є те, що у басейні верхньої Росі, на її ділянці довжиною 100 км від верхів'я, зазначається єдиний пост моніторингу. Цей пост розташований у с. Кошів (646) Київської області значно далі за течією щодо згаданого с. Збаржівка Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. 9 червня 2019 р. рятувальники Державної служби України з надзвичайних ситуацій (ДСНС) локалізували загорання Mercedes Sprinter у с. Збаржівка, підняли автомобіль на поверхню разом із контейнерами, в яких були хімікати (вісім видів гербіцидів, три види фунгіцидів і стимулятор росту для сільгоспрослин). Національна поліція України (НПУ) встановила, що ці хімікати були викрадені з фермерських господарств сусідніх районів Вінницької області – товариства з обмеженою відповідальністю (с. Костянтинівка Липовецького району) та сільськогосподарського виробничого кооперативу (с. Вівсяники Козятинського району). НПУ припускала, що зловмисники готували цей автомобіль заздалегідь, але не знала, чи був він викрадений також.

За фактами крадіжок відкриті кримінальні провадження, які передбачають покарання у вигляді ув'язнення від 7 до 12 років з конфіскацією майна. За фактом забруднення водойми й ознаками порушення правил охорони вод слідчий відділ Погребищенського відділення НПУ відкрив окреме кримінальне провадження, яке передбачає менше покарання – до 5 років обмеження волі. НПУ повідомила про забруднення водойми органи влади та відповідні екологічні служби.

Серед хімікатів, що 9 червня 2019 р. потрапили в р. Рось, був небезпечний інсектицид Nurel D, особливо небезпечний для бджіл (за світовим експортом натурального меду у 2017 р. Україна посідала перше місце в Європі, а у 2018 р. – друге після Німеччини; за деякими оцінками, виробництво меду дає більшу

додану вартість, ніж виробництво смартфонів) і заборонений для застосування в санітарній зоні рибогосподарських водойм. Застосування Nurel D вимагає засобів індивідувального захисту всього тіла із забороною паління, вживання їжі чи напоїв; зберігання Nurel D вимагає сухого прохолодного приміщення за температури від −15°С до +30°С; зберігання робочого розчину Nurel D чи змішування з іншими препаратами не допускається; звільнена від Nurel D тара підлягає спаленню в спеціальному місці без потрапляння в каналізацію, річку чи іншу водойму; Nurel D має отруйну дію на шкіру, дихальні шляхи, слизові оболонки; при попаданні Nurel D у травну систему необхідно викликати рвоту; Nurel D має отруйні випари; Nurel D заборонено використовувати на присадибних ділянках. Nurel D містить пестицид хлорпірифос (500 г/л) з властивостями довгострокової біоаккумуляції у живих організмах і дифузного ураження нейронів, а також пестицид циперметрин (50 г/л) з високою токсичністю для бджіл (напівлетальна доза – 20 нанограмів на особину), риб і дрібних гідробіонтів. Оскільки на гектар вноситься не більше 1,5 л Nurel D (з кількістю циперметрину, достатньою для знищення 3 млрд. бджіл), то викрадених хімікатів було досить для обробки 600 га. Зважаючи також на характеристики мікроавтобуса Mercedes Sprinter, хімічна атака спиралася на серйозну матеріально-технічну базу та кадрову підготовку її організаторів.

Комісія з питань техногенно-екологічної безпеки та надзвичайних ситуацій Білоцерківського району Київської області ухвалила рішення про припинення роботи водозабору з 23:00 9 червня. У ДСНС зазначили, що запасу води для м. Біла Церква вистачить на одну добу, а за необхідності буде здійснюватися підвіз води; запасу води для м. Умань вистачить на три доби. Деякі представники тваринного світу на р. Рось покинули традиційні місця свого мешкання. Громадянам було рекомендовано утриматися від купання, вилову риби та випоювання худоби в акваторії р. Рось. Білоцерківська районна державна адміністрація і Білоцерківська міська рада, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), повідомили, що на території Погребищенського району загинула риба та інші мешканці водойм, через 10-12 годин інсектицид досягне Білоцерківщини, з 23.00 9 червня буде відключене водопостачання м. Біла Церква. Робота Білоцерківської насосно-фільтрувальної станції була призупинена.

РОВР річки Рось повідомляв, що: розробляються спеціальні режими роботи Верхнього Білоцерківського водосховища і водних об'єктів на притоках р. Рось вище цього водосховища для поповнення його запасів після промивки; проводиться вапнування Панського ставу та Косівського водосховища (біля с. Косівка при впадінні р. Коса в р. Рось); разом із товариством з обмеженою відповідальністю «Білоцерківвода» (з 2013 р. є виконавцем послуг централізованого водопостачання та водовідведення в м. Біла Церква з правом здійснення управління цілісним майновим комплексом комунального підприємства «Білоцерківводоканал» згідно з договором із Білоцерківською міською радою) відбираються проби у верхів'ї та пониззі Косівського водосховища, а також на Верхньому Білоцерківському водосховищі для передачі до Наукового центру превентивної токсикології, харчової та хімічної безпеки Міністерства охорони здоров'я України.

10 червня 2019 р. Вінницька обласна державна адміністрація (ОДА) повідомила, що перевищення концентрації фунгіцидів та гербіцидів зафіксовано тільки у зоні їх потрапляння у р. Рось. Цю зону позначили обмежувальними стрічками, щоб убезпечити людей і свійських тварин, а мешканців населеного пункту забезпечили привозною питною водою. Місцевим жителям рекомендовано утриматися від купання, напування тварин і водозабору, в тому числі з домашніх криниць. Місцеві мешканці вирішили брати воду з артезіанської свердловини глибиною понад 100 м, бо з криниць глибини 9-10 м категорично заборонено брати воду. Оскільки в Україні немає ефективного методу очистки водойм від подібних хімікатів, то очікувалося зниження концентрації хімікатів внаслідок фільтрування через грунт і глину, а також внаслідок випаровування. Вода у м. Умань подавалася з резервних резервуарів, а вода у м. Біла Церква забезпечувалася за рахунок підвозу та бюветів (колонок). 10 червня 2019 р. було відновлено водопостачання м. Біла Церква (208944), м. Умань (83162), м. Богуслав (16552), м. Миронівка (11964).

Через декілька днів Головне управління Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів у Вінницькій області повідомляло, що концентрація гербіцидів у згаданій зоні перевищувала гранично допустиму у сотні разів. Департамент екології та природних ресурсів Київської обласної державної адміністрації надав РОВР річки Рось для користування портативний колориметр DR900, який включає USB-порт для передачі результатів на комп'ютери (РОВР річки Рось оновила свою комп'ютерну техніку), 90 програм для вимірювання основних характеристик води, вбудовану пам'ять на 500 результатів польових вимірювань.

Приклад хімічної атаки 9 червня 2019 р. на понад десяток адміністративно-теориторіальних одиниць трьох областей України свідчить про глибоку взаємозалежність різних еколого-економічних програм України, наприклад, залежність Програми «Питна вода Київщини на 2017-2020 роки» [8] від Вінницької обласної програми «Питна вода», яка передбачала 50 млн. грн. на 2019 р. [9]. У 2017 р. Верховна Рада України передбачила у Бюджетному кодексі державний фонд розвитку водного господарства у складі спеціального фонду Державного

бюджету України; джерелами формування державного фонду розвитку водного господарства є доходи державного бюджету (10 відсотків рентної плати за спеціальне використання води (крім рентної плати за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення)) та інші надходження, визначені законом про Державний бюджет України. У 2018 р. Кабінет Міністрів України затвердив «Порядок використання коштів державного фонду розвитку водного господарства» і «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для першочергового забезпечення сільських населених пунктів централізованим водопостачанням» [10]. Кошти фонду використовуються для розвитку та утримання водогосподарсько-меліоративного комплексу, підвищення ефективності використання водних ресурсів і спрямовуються на фінансове забезпечення заходів з: експлуатації водогосподарського комплексу; будівництва та реконструкції меліоративних систем; захисту від шкідливої дії вод сільських населених пунктів та сільськогосподарських угідь; централізованого водопостачання сільських населених пунктів, які користуються привізною водою; модернізації та розвитку водогосподарського комплексу. Головним розпорядником коштів фонду було Міністерство екології та природних ресурсів (Мінприроди), яке увійшло до складу Міністерства енергетики та захисту довкілля України.

Інтегрований менеджмент річкових басейнів має опиратися на сучасні ІКТ, здатні обробляти великі обсяги даних. Басейн верхньої Росі включає певні території 10 районів (Погребищенського (П), Ружинського (Р), Оратівського (О), Тетіївського (Т), Сквирського (Ск), Володарського (В), Іллінецького (І), Липовецького (Л), Ставищенського (Ст), Жашківського (Ж)) чотирьох областей України – Вінницької, Житомирської, Київської, Черкаської (табл. 1). Для кожного району i відомо загальний обсяг (у тоннах) відходів I-IV класів небезпеки (total wastes, TW_i), утворених у 2017 р., а також чисельність P_i населення [11-14]. Тоді можна обчислити обсяг $W_i = \frac{TW_i}{P_i}$ утворених у 2017 р. відходів на душу населення для кожного району.

У табл. 2-7 кожному населеному пункту k відповідає його чисельність P_k населення, район (district, D), локальні відходи (local wastes) $LW_k = W_i P_k$ та накопичені за течією Росі відходи (accumulated wastes, $AW_k = \sum_{j=1}^{k} LW_j$).

У табл. 2-7 використовується система кодифікації населених пунктів, за якою позначення 321_Смотруха_20_L.8,1_Котлярка_11_L.11_Станилівка_С означає, що: село (С) Станилівка розташоване на річці Котлярка на відстані 11 км від її гирла (СМТ – селище міського типу, М – місто); р. Котлярка довжиною 11 км – ліва (Left, L) притока р. Смотруха на відстані 8,1 км від її гирла; р. Смотруха довжиною 20 км – ліва притока р.Р ось на відстані 321 км від її гирла. Аналогічно 260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.Н_Нове Життя_С означає, що: село Нове Життя розташоване на р. Безіменна на відстані Н км від її гирла; р. Безіменна довжиною ББ – права (Right, R) притока р. Молочна на відстані Б від її гирла; р. Молочна довжиною 35 км – права притока р. Рось на відстані 260 км від її гирла. Деякі довжини і відстані каталогізовані [1; 2; 4].

Вказані у табл. 2-7 річки відомі під іншими назвами: Самець (Мика); Супрунка (Ципрунка); Горіхова (Оріхова, Оріхуватка); Гнила (Жива); Кожанка (Бистриця); Осичка (Осична, Рожичка, Живка); Рубченка (Коса); Торц (Північний Торч, Торч, Торчиця); Торч (Південний Торч, Багна); Злодіївка (Червоний Став, Струг); Березанка (Березнянка, Березянка); Сквирка (Сквира, Сквира Руда); Фоса (Журбинка); Мурованка (Бистриця); Скибин (Ковбань).

У басейні верхньої Росі є принаймні чотири населені пункти, які одночасно входять до басейну р. Південний Буг:

Південний Буг_806.591_Десна_80_L.68_Десенка_11_L.3_Зозулинці_С;

Південний Буг_806.395_Соб_115_L.57_Скиба_14_L.14_Скибин_С;

ПівденнийБуг_806.194_Синюха_111_L.111_Тікич_4,5_R.4,5_Гірський Тікич_167_R.167_Фронтівка_С;

ПівденнийБуг_806.194_Синюха_111_L.111_Тікич_4,5_R.4,5_Гірський Тікич_167_R.101_Торч_32_L.32_Юрківка_С.

Таблиця 1

Обсяг відходів на душу населення в районах верхньої Росі

Район	TW (т)	P (осіб)	W (кг)
Погребищенський	991	29101	34
Ружинський	10929	26333	415
Оратівський	14314	20572	696
Тетіївський	53212	31635	1682
Сквирський	3191	36550	87
Володарський	720	17074	42
Іллінецький	5967	36747	162
Липовецький	9204	36963	249
Ставищенський	137006	21664	6324
Жашківський	8589	36158	238

Таблиця 2

Локальні відходи населених пунктів і накопичені за течією Росі відходи (т)

Населений пункт	*P*	*D*	*LW*	*AW*
346_Ординці_С	502	П	17	
346_Безіменна_Б_L.В_Веселівка_С	125	П	4	
Н_Надросся_С	361	П	12	34
Б_Булаї_С	364	П	12	46
337_Глиця_6,6_R.6,6_Довжок_С	388	П	13	
337_Глиця_6,6_R.0_Спичинці_С		П		
336_Безіменна_6,5_L.6,5_Ординці_С		П		
336_Безіменна_6,5_L.0_Спичинці_С		П		
335_Хутірка_6,2_L.6,2_Черемошне_С	753	П	26	
335_Хутірка_6,2_L.0_Спичинці_С		П		
С_Спичинці_С	476	П	16	101
В_Васильківці_С	147	П	5	106
328_Безіменна_6,8_L.6,8_Малинки_С	350	П	12	
328_Безіменна_6,8_L.0_Педоси_С		П		
328_Педоси_С	537	П	18	136
327_Коптієва_9,8_L.9,8_Черемошне_С		П		
325_Козлівка_6_R.П_Погребище-1_С	635	П	22	
325_Козлівка_6_R.0_Погребище_М		П		
324_Безіменна_6,2_L.6,2_Білашки_С		П		
324_Безіменна_6,2_L.0_Погребище_М		П		
321_Смотруха_20_L.20_Левківка_С	349	П	12	
321_Смотруха_20_L.С_Степанки_С	341	П	12	
321_Смотруха_20_L.К_Кулешів_С	162	П	6	
321_Смотруха_20_L.8,1_Котлярка_11_L.11_Станилівка_С	534	П	18	
321_Смотруха_20_L.8,1_Котлярка_11_L.Т_Талалаї_С	233	П	8	
321_Смотруха_20_L.8,1_Котлярка_11_L.В_Вишнівка_С	163	П	6	
321_Смотруха_20_L.8,1_Котлярка_11_L.Б_Білашки_С		П		
321_Смотруха_20_L.5_Безіменна_7,8_L.7,8_Вишнівка_С		П		
321_Смотруха_20_L.5_Безіменна_7,8_L.С_Смаржинці_С	257	П	9	
321_Смотруха_20_L.5_Безіменна_7,8_L.0_Білашки_С		П		
321_Смотруха_20_L.Б_Білашки_С	360	П	12	
321_Смотруха_20_L.0_Погребище_М		П		
П_Погребище_М	9765	П	333	572
316_Самець_29_L.29_Соснівка_С	213	П	7	
316_Самець_29_L.13_Безіменна_5,8_R.5,8_Зозулинці _С	572	П	19	
316_Самець_29_L.13_Безіменна_5,8_R.0_Свитинці _С		П		
316_Самець_29_L.С_Свитинці_С	253	П	9	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.24_Зелене_С	87	Р	36	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.Н_Немиринці_С	972	Р	403	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.К_Княжики_С	377	Р	156	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.С_Сахни_С	170	Р	71	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.Б_Безіменна_ББ_L.О_Огіївка_С	663	Р	275	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.Б_Безіменна_ББ_L.0_Городок_С		Р		
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.Г_Городок _С	560	Р	232	
316_Самець_29_L.9,5_Білуга_24_L.0_Старостинці _С		П		
316_Самець_29_L.Ш_Ширмівка _С	431	П	15	

Таблиця 3

Локальні відходи населених пунктів і накопичені за течією Росі відходи (т)

Населений пункт	*P*	*D*	*LW*	*AW*
316_Самець_29_L.Л_Ліщинці_C	1214	П	41	
316_Самець_29_L.C_Старостинці _C	545	П	19	
316_Самець_29_L.І_Іваньки _C	82	П	3	
316_Самець_29_L.Г_Гопчиця _C	1484	П	51	
К_Круподеринці_C	433	П	15	1924
309_Безіменна_7_L.7_Бурківці _C	116	П	4	
309_Безіменна_7_L.П_Попівці _C	128	П	4	
309_Безіменна_7_L.0_Саражинці _C	362	П	12	
Ю_Юнашки_C	203	П	7	1952
В_Вільшанка_ВВ_R.0_Дзюньків_C		П		
301_Коза_18_R.18_Адамівка_C	638	П	22	
301_Коза_18_R.8_Безіменна_5_R.5_Барвінкове_C		П		
301_Коза_18_R.8_Безіменна_5_R.0_Розкопане_C		П		
301_Коза_18_R.Р_Розкопане_C	845	П	29	
301_Коза_18_R.0,3_Безіменна_11_L.11_Павлівка_C	977	П	33	
301_Коза_18_R.0,3_Безіменна_11_L.0_Дзюньків_C		П		
301_Коза_18_R.0_Дзюньків_C	1330	П	45	
О_Обозівка_C	94	П	3	2084
Т_Травневе_C	132	П	4	2089
297_Супрунка_13_R.13_Степове_C	9	О	6	
297_Супрунка_13_R.Б_Безіменна_ББ_.М_Мар'янівка_C	1	П	0	
297_Супрунка_13_R.Б_Безіменна_ББ_.0_Довгалівка_C		П		
297_Супрунка_13_R.Д_Долотецьке_C	1	П	0	
297_Супрунка_13_R.Д_Довгалівка_C	711	П	24	
297_Супрунка_13_R.0_Збаржівка_C	457	П	16	
291_Горіхова_34_L.34_Зоряне_C	374	Р	155	
291_Горіхова_34_L.Т_Топори_C	1109	Р	460	
291_Горіхова_34_L.24_Безіменна_9,8_L.9,8_Богатир_C	17	П	1	
291_Горіхова_34_L.24_Безіменна_9,8_L.Р_Рогачі_C	350	Р	145	
291_Горіхова_34_L.21_Безіменна_14_R.14_Зоряне_C		Р		
291_Горіхова_34_L.21_Безіменна_14_R.Г_Городоцьке_C	17	Р	7	
291_Горіхова_34_L.21_Безіменна_14_R.5_Безіменна_6,8_R.Б_Бухни_C	П			
291_Горіхова_34_L.21_Безіменна_14_R.Б_Бухни_C	526	П	18	
291_Горіхова_34_L.21_Безіменна_14_R.0_Морозівка_C		П		
291_Горіхова_34_L.М_Морозівка_C	668	П	23	
291_Горіхова_34_L.15_Безіменна_12_L.12_Озерна_C	90	П	3	
291_Горіхова_34_L.15_Безіменна_12_L.C_Сніжна_C	593	П	20	
291_Горіхова_34_L.15_Безіменна_12_L.0_Задорожнє_C	88	П	3	
291_Горіхова_34_L.З_Задорожнє_C		П		
291_Горіхова_34_L.14_Безіменна_6,1_R.6,1_Соколівка_C	1	П	0	
291_Горіхова_34_L.14_Безіменна_6,1_R.0_Новофастів_C	973	П	33	
291_Горіхова_34_L.Б_Бабинці_C	595	П	20	
291_Горіхова_34_L.5,7_Бистрик_12_R.12_Бурківці_C	116	П	4	
291_Горіхова_34_L.5,7_Бистрик_12_R.Б_Бистрик_C	82	П	3	
291_Горіхова_34_L.5,7_Бистрик_12_R.0_Скибинці_C		П		
291_Горіхова_34_L.C_Скибинці_C	310	П	11	
291_Горіхова_34_L.4_Курянчик_6_R.6_Кур'янці_C	278	П	9	

Таблиця 4

Локальні відходи населених пунктів і накопичені за течією Росі відходи (т)

Населений пункт	*P*	*D*	*LW*	*AW*
291_Горіхова_34_L.0_Борщагівка_C		П		
Б_Борщагівка_C	508	П	17	3068
К_Кошів_C	646	Т	1087	4154
279_Злодіївка_18_L.18_Рибчинці_C	192	Ск	17	
279_Злодіївка_18_L.1У_Улянівка_C	32	Ск	3	
279_Злодіївка_18_L.М_Мовчанівка_C	450	Ск	39	
279_Злодіївка_18_L.К_Каленна_C	406	Ск	35	
279_Злодіївка_18_L.Б_Безіменна_ББ_L.О_Оріховець_C	574	Ск	50	
279_Злодіївка_18_L.Ч_Чепіжинці_C	233	В	10	
279_Злодіївка_18_L.К_Капустинці_C	469	В	20	
279_Злодіївка_18_L.К_Коржиха_C	40	В	2	
279_Злодіївка_18_L.0_Мармуліївка_C	460	В	19	
270_Мармуліївка_C		В		4349
П_Погреби_C	274	Т	461	4810
270_Роська_73_R.73_Андрушівка_C	1104	П	38	
270_Роська_73_R.66_Безіменна_7,2_R.7,2_Паріївка_C	157	П	5	
270_Роська_73_R.66_Безіменна_7,2_R.Л_Люлинці_C	262	О	182	
270_Роська_73_R.66_Безіменна_7,2_R.0_Андрушівка_C		П		
270_Роська_73_R.60_Безіменна_5_L.5_Васильківці_C	147	П	5	
270_Роська_73_R.60_Безіменна_5_L.0_Плисків_C	1439	П	49	
270_Роська_73_R.Ч_Чернявка_C	989	О	688	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.23_Володимирівка_C	422	І	69	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.Б_Безіменна_ББ_R.Л_Липовець_C	549	Л	137	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.Б_Безіменна_ББ_R.Ч_Чагівка_C	25	О	17	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.Б_Безіменна_ББ_R.0_Чагів_C	836	О	582	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.14_Безіменна_7_L.7_Лопатинка_C	479	О	333	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.14_Безіменна_7_L.М_Мервин_C	490	О	341	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.14_Безіменна_7_L.0_Чагів_C		О		
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.М_Мала Ростівка_C	276	О	192	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.8,4_Безіменна_7,8_L.7,8_Очитків_C	588	О	409	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.8,4_Безіменна_7,8_L.0_Медівка_C	654	О	455	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.8_Безіменна_5,4_R.5,4_Лишава_C	1	О	1	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.8_Безіменна_5,4_R.В_Велика Ростівка_C	709	О	493	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.8_Безіменна_5,4_R.0_Медівка_C		О		
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.4,1_Кожанка_11_L.11_Очитків_C		О		
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.4,1_Кожанка_11_L.К_Кожанка_C	604	О	420	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.4,1_Кожанка_11_L.2,3_ Безіменна_7_L.7_Філютка_C	2	П	68	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.4,1_Кожанка_11_L.2,3_ Безіменна_7_L.0_Бартошівка_C	О			
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.4,1_Кожанка_11_L.Б_Бартошівка_C	88	О	61	
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.4,1_Кожанка_11_L.0_Скала_C		О		
270_Роська_73_R.50_Жидь_23_R.С_Скала_C	699	О	486	
270_Роська_73_R.В_Вербівка_C	430	О	299	
270_Роська_73_R.43_Безіменна_8,8_L.8,8_Ганнівка_C	15	О	10	
270_Роська_73_R.43_Безіменна_8,8_L.С_Скоморошки_C	1435	О	998	
270_Роська_73_R.43_Безіменна_8,8_L.0_Кам'яногірка_C	291	О	202	
270_Роська_73_R.41_Безіменна_8,2_L.8,2_Човновиця_C	831	О	578	
270_Роська_73_R.41_Безіменна_8,2_L.0_Кам'яногірка_C		О		

Таблиця 5

Локальні відходи населених пунктів і накопичені за течією Росі відходи (т)

Населений пункт	*P*	*D*	*LW*	*AW*
270_Роська_73_R.40_Фоса_13_L.13_Барвінкове_С	24	П	818	
270_Роська_73_R.40_Фоса_13_L.Ч_Човновиця_С		О		
270_Роська_73_R.40_Фоса_13_L.З_Закриниччя_С	63	О	44	
270_Роська_73_R.40_Фоса_13_L.0_Якимівка_С	1329	О	925	
270_Роська_73_R.Я_Якимівка_С		О		
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.22_Оратів_С	784	О	545	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.22_Скибин_С	116	О	81	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.З_Заруддя_С	684	О	476	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.15_Безіменна_6,8_R.6,8_Фронтівка_С	733	О	510	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.15_Безіменна_6,8_R.Г_Гоноратка_С	348	О	242	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.15_Безіменна_6,8_R.0_Прибережне_С		О		
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.П_Прибережне_С	242	О	168	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.О_Оратів_СМТ	2825	О	1966	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.9,8_Безіменна_10_L.10_Лопатинці_С		О		
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.9,8_Безіменна_10_L.Т_Тарасівка_С	104	О	72	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.9,8_Безіменна_10_L.0_Животівка_С		О		
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.Ж_Животівка_С	816	О	568	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.0_Новоживотів_С		О		
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.1_Пікалка_10_L.10_Сологубівка_С	628	О	437	
270_Роська_73_R.37_Гнила_22_R.1_Пікалка_10_L.0_Новоживотів_С		О		
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.19_Гоноратка_С		О		
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.О_Оратівка_С	285	О	198	
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.Р_Рожична_С	408	О	284	
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.9_Безіменна_5_R.5_Угарове_С	299	О	208	
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.9_Безіменна_5_R.Б_Березівка_С	77	О	54	
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.9_Безіменна_5_R.К_Каленівка_С	66	О	46	
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.9_Безіменна_5_R.0_Осична_С	707	О	492	
270_Роська_73_R.36_Осичка_19_R.0_Новоживотів_С		О		
270_Роська_73_R.Н_Новоживотів_С	1413	О	983	
270_Роська_73_R.28_Безіменна_6,2_R.6,2_Голодьки_С	774	Т	1302	
270_Роська_73_R.28_Безіменна_6,2_R.Б_Бугаївка_С		О		
270_Роська_73_R.Б_Бугаївка_С	325	О	226	
270_Роська_73_R.16_Росішка_16_R.16_Денихівка_С	2083	Т	3504	
270_Роська_73_R.16_Росішка_16_R.Д_Дібрівка_С	1437	Т	2417	
270_Роська_73_R.16_Росішка_16_R.0_Тетіїв_М		Т		
270_Роська_73_R.16_Росішка_15_R.16_Голодьки_С		Т		
270_Роська_73_R.16_Росішка_15_R.Р_Росішки_С	523	Т	880	
270_Роська_73_R.16_Дубравка_16_R.0_Тетіїв_М		Т		
270_Роська_73_R.Т_Теліжинці_С	985	Т	1657	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_L.О_Озерне_С	13	О	9	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_L.Т_Тарасівка_С	24	Т	40	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_L.М_Михайлівка_С	325	Т	547	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_L.Д_Дзвеняче_С	402	Т	676	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_L.0_Перше Травня_С		Т		
270_Роська_73_R.П_Перше Травня_С	1	Т	2	
270_Роська_73_R.Т_Тетіїв_М	13235	Т	22262	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_L.Б_Бурківці_С	571	Т	960	

Таблиця 6

Локальні відходи населених пунктів і накопичені за течією Росі відходи (т)

Населений пункт	*P*	*D*	*LW*	*AW*
270_Роська_73_R.К_Кашперівка_С	3689	Т	6205	
270_Роська_73_R.Б_Безіменна_ББ_R.Г_Григорівка_С	137	Т	230	
270_Роська_73_R.0_Скибинці_С	754	Т	1268	
267_Рубченка_19_L.19_Оріховець_С		Ск		
267_Рубченка_19_L.В_Володимирівка_С	67	В	3	
267_Рубченка_19_L.Р_Кленове_С	53	В	2	
267_Рубченка_19_L.Р_Руде Село_С	1054	В	44	
267_Рубченка_19_L.0_Косівка_С	680	В	29	
Ш_Шевченкове_С	26	В	1	63312
Г_Городище-Косівське_С	240	В	10	63323
260_Молочна_35_R.35_Кривчунка_С	686	Ж	163	
260_Молочна_35_R.О_Олександрівка_С	801	Ж	190	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_L.Б_Безіменна_ББ_L.С_Степове_С	808	Т	1359	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.Г_Горошків_С	916	Т	1541	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.Т_Тайниця_С	401	Т	675	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.0_П'ятигори_С		Т		
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.М_Молочне_С	14	Т	24	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.О_Одайпіль_С	330	Т	555	
260_Молочна_35_R.П_П'ятигори_С	2017	Т	3393	
260_Молочна_35_R.К_Криштовиха_9_L.9_Ненадиха_С	779	Т	1310	
260_Молочна_35_R.К_Криштовиха_9_L.С_Софіпіль_С	226	Т	380	
260_Молочна_35_R.К_Криштовиха_9_L.0_Галайки_С		Т		
260_Молочна_35_R.Г_Галайки_С	609	Т	1024	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.В_Веселе_С	1	Ст	6	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.Н_Нове Життя_С	72	В	3	
260_Молочна_35_R.Б_Безіменна_ББ_R.0_Лобачів_С		В		
260_Молочна_35_R.К_Костянка_6_L.6_Черепин_С	665	Т	1119	
260_Молочна_35_R.К_Костянка_6_L.Ч_Черепинка_С	279	Т	469	
260_Молочна_35_R.К_Костянка_6_L.0_Лобачів_С		В		
260_Молочна_35_R.Л_Лобачів_С	896	В	38	
260_Молочна_35_R.Б_Брідок_С	1	В	0	
260_Молочна_35_R.0_Зрайки_С	520	В	22	
254_Рогозянка_19_L.19_Оріховець_С		В		
254_Рогозянка_19_L.Р_Рубченки_С	760	В	32	
254_Рогозянка_19_L.Р_Рогізна_С	550	В	23	
254_Рогозянка_19_L.Д_Дружба_С	36	В	2	
254_Рогозянка_19_L.0_Завадівка_С	880	В	37	
Р_Рачки_С	214	В	9	75696
250_Торц_28_R.28_Юрківка_С	512	Ст	3238	
250_Торц_28_R.Т_Торчицький Степок_С	90	Ст	569	
250_Торц_28_R.Ч_Червоне_С	112	Ст	708	
250_Торц_28_R.Г_Григорівська Слобода_С	9	Ст	57	
250_Торц_28_R.С_Стрижавка_С	560	Ст	3542	
250_Торц_28_R.С_Сухий Яр_С	525	Ст	3320	
250_Торц_28_R.Т_Торчиця_С	765	Ст	4838	
250_Торц_28_R.В_Василиха_С	619	Ст	3915	
250_Торц_28_R.М_Матвіїха_С	522	В	22	

Таблиця 7

Локальні відходи населених пунктів і накопичені за течією Росі відходи (т)

Населений пункт	*P*	*D*	*LW*	*AW*
250_Торц_28_R.Л_Лихачиха_C	214	B	9	
250_Торц_28_R.0_Ратуш_C	122	B	5	
B_Володарка_СМТ	6109	B	258	96177
246_Тарган_38_R.38_Винарівка_C	980	Ст	6198	
246_Тарган_38_R.К_Кривець_C	786	Ст	4971	
246_Тарган_38_R.Б_Богатирка_C	388	Ст	2454	
246_Тарган_38_R.І_Іванівка_C	1300	Ст	8221	
246_Тарган_38_R.Г_Гостра Могила_C	872	Ст	5515	
246_Тарган_38_R.Л_Любча_C	419	Ст	2650	
246_Тарган_38_R.О_Ожегівка_C	440	B	19	
246_Тарган_38_R.Б_Безіменна_ББ_R.Г_Гайок_C	25	B	1	
246_Тарган_38_R.Б_Безіменна_ББ_R.Т_Тарасівка_C	171	B	7	
246_Тарган_38_R.Б_Безіменна_ББ_R.Т_Тадіївка_C	516	B	22	
246_Тарган_38_R.П_Пархомівка_C	810	B	34	
246_Тарган_38_R.Т_Тарган_C	559	B	24	
246_Тарган_38_R.Н_Надросівка_C	462	B	19	
246_Тарган_38_R.0_Логвин_C		B		
246_Логвин_C	996	B	42	126353
Сумарне населення верхньої Росі	125548			

Отже, басейни Південного Бугу і Дніпра можна поєднати водними шляхами. Для цього можна використати сучасні технології та наявні водні ресурси.

В Оратівському районі Вінницької області у басейні р.Р ось є два штучні водосховища загальною площею 196 га, одне з яких площею 128 га станом на 01.01.2014 перебувало в оренді; всі ці водосховища мали повний об'єм 3,5 млн. м^3 і не перебували на балансі водогосподарських організацій. Крім того, у басейні р. Рось Вінницької області (у Погребищенському, Оратівському, Козятинському, Іллінецькому, Липовецькому районах) є 390 ставків загальною площею 2758 га, серед яких 85 ставків площею 1260 га станом на 01.01.2014 перебували в оренді; всі ці ставки мали повний об'єм 28,7 млн. м^3.

У басейні р. Рось Житомирської області (у Ружинському та Попільнянському районах) є 11 штучних водосховищ загальною площею 1404 га, всі вони площею 1290 га станом на 01.01.2014 перебували в оренді; всі ці водосховища мали повний об'єм 17,0 млн.м^3 і не перебували на балансі водогосподарських організацій. У басейні р. Рось Житомирської області є 280 ставків загальною площею 1900 га, серед яких 164 ставки площею 1337 га станом на 01.01.2014 перебувало в оренді, а 1 ставок площею 14 га перебував на балансі водогосподарських організацій; всі ці ставки мали повний об'єм 22,4 млн. м^3.

У басейні р. Рось Київської області (у Тетіївському, Сквирському, Володарському, Ставищенському, Білоцерківському, Фастівському, Рокитнянському, Таращанському, Богуславському районах) є 44 штучні водосховища загальною площею 5399 га, серед яких 16 водосховищ площею 1281 га станом на 01.01.2014 перебували в оренді, а 6 водосховищ площею 698 га перебували на балансі водогосподарських організацій; всі ці водосховища мали повний об'єм 99,9 млн. м^3. У басейні р. Рось Київської області є 1206 ставків загальною площею 7072 га, серед яких 668 ставків площею 4013 га станом на 01.01.2014 перебувало в оренді, а 20 ставків площею 309 га перебували на балансі водогосподарських організацій; всі ці ставки мали повний об'єм 75,5 млн. м^3.

У басейні р. Рось Черкаської області (у Жашківському районі) є 44 штучні водосховища загальною площею 5399 га, серед яких 16 водосховищ площею 1281 га станом на 01.01.2014 перебували в оренді, а 6 водосховищ площею 698 га перебували на балансі водогосподарських організацій; всі ці водосховища мали повний об'єм 99,9 млн. м^3. У басейні р. Рось Київської області є 1206 ставків загальною площею 7072 га, серед яких 668 ставків площею 4013 га станом на 01.01.2014 перебувало в оренді, а 20 ставків площею 309 га перебували на балансі водогосподарських організацій; всі ці ставки мали повний об'єм 75,5 млн. м^3.

Табл. 2-7 наочно ілюструють потребу в отриманні та обробці великих обсягів даних для ефективного інтегрованого менеджменту річкового басейну чи суббасейну. Для отримання таких даних можна використовувати сучасні ІКТ – інтелектуальні сенсори, а для їх обробки – сучасні телекомунікаційні та комп'ютерні засоби.

Висновки. В інформаційну еру всі шість річкових басейнів і два приморських басейни України можуть бути об'єднані в Загальнодержавну автоматизовану систему еколого-економічного управління (ЗДАСЕЕУ). Джерелами інформації для цієї системи будуть результати

роботи урядових і неурядових організацій, а також розгалужені інтелектуальні сенсори.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швець Г.І., Дрозд Н.І., Левченко С.П. Каталог річок України. В.І.Мокляк (відп. ред.). К.: Інститут гідрології та гідротехніки; Інститут мовознавства ім. О.О.Потебні; Видавництво Академії наук Української РСР, 1957, 192 с.
2. Ресурсы поверхностных вод СССР. Том 6. Украина и Молдавия. Выпуск 1. Западная Украина и Молдавия (без бассейна р.Днестра). М.С.Каганер (ред.) Ленинград: Гидрометеоиздат, 1978, 422 с.
3. Гребінь В.В., Хільчевський В.К., Сташук В.А., Чунарьов О.В., Ярошевич О.Є. Водний фонд України: штучні водойми – водосховища і ставки. Довідник. В.К. Хільчевський, В.В. Гребінь (ред.) К.: Інтерпрес ЛТД, 2014, 164 с.
4. Гавриков Ю.С. Реєстр річок Вінницької області. Вінниця: Басейнове управління водними ресурсами річки Південний Буг, 2010, 28 с.
5. Кнопов П.С., Горбачук В.М., Кирилюк В.С., Атоєв К.Л., Дунаєвський М.С., Сирку А.А. Інтелектуальні засоби поквартального оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту у 2017–2018 рр. на прикладі Київщини. *Штучний інтелект*, 2018, 3, с. 111-125.
6. Ermoliev Yu., Ermolieva T., Kahil T., Obersteiner M., Gorbachuk V., Knopov P. Stochastic optimization models for risk-based reservoir managementю *Cybernetics and Systems Analysis*, 2019, 55(1), P. 55-64.
7. Ermoliev Y., Ermolieva T., Höglund Isaksson L., Winiwarter W., Gorbachuk V., Knopov P. Robust decision support system for the integrated Tisza river basin nutrients management under climatic change and extreme precipitation events, *Теорія прийняття рішень*, Ужгород: УжНУ, 2019, с. 51-52.
8. Додаток до рішення Київської обласної ради від 30.05.2019 № 571-28-VII. Зміни до Програми «Питна вода Київщини на 2017–2020 роки».
9. Додаток 1 до Обласної програми «Питна вода» на 2012–2020 роки, затвердженої рішенням Вінницької обласної ради від 17.07.2012 № 379.
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.05.2018 № 401 «Деякі питання використання коштів у сфері управління водними ресурсами».
11. Соціально-економічне становище Вінницької області за січень – серпень 2018 року. Вінниця: Головне управління статистики у Вінницькій області, 2018, 65 с.
12. Соціально-економічне становище Житомирської області за січень – серпень 2018 року. Житомир: Головне управління статистики у Житомирській області, 2018, 60 с.
13. Соціально-економічне становище Київської області за січень – серпень 2018 року. Київ: Головне управління статистики у Київській області, 2018, 71 с.
14. Соціально-економічне становище Черкаської області за січень – серпень 2018 року. Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2018, 61 с.

REFERENCES:

1. Shvets H.I., Drozd N.I., Levchenko S.P. (1957) *Kataloh richok Ukrainy* [The catalog of Ukraine's rivers]. V.I.Mokliak (vidp. red.). Kyiv: Instytut hidrolohii ta hidrotekhniky; Instytut movoznavstva im. O.O.Potebni; Vydavnytstvo Akademii nauk Ukrainskoi RSR, 192 p. (In Ukrainian).
2. *Resursy poverkhnostnykh vod SSSR. Tom 6. Ukraina i Moldaviya. Vypusk 1. Zapadnaya Ukraina i Moldaviya (bez basseina r.Dnestra)* [The resources of USSR surface waters. Volume 6. Ukraine and Moldova. Issue 1. Western Ukraine and Moldova (without the r.Dniester basin)]. (1978) M.S.Kahaner (red.) Leningrad: Hidrometeoizdat, 422 p. (In Russian).
3. Hrebin V.V., Khilchevskyi V.K., Stashuk V.A., Chunarov O.V., Yaroshevych O.Ye. (2014) *Vodnyi fond Ukrainy: shtuchni vodoimy – vodoskhovyshcha i stavky. Dovidnyk* [Water fund of Ukraine: man-made water bodies – reservoirs and ponds. Reference book]. V.K. Khilchevskyi, V.V. Hrebin (red.) Kyiv: Interpres LTD, 164 p. (In Ukrainian).
4. Havrykov Yu.S. (2014) Reiestr richok Vinnytskoi oblasti [The register of Vinnytsja region rivers]. Vinnytsia: Baseinove upravlinnia vodnymy resursamy richky Pivdennyi Buh, 28 p. (In Ukrainian).
5. Knopov P.S., Horbachuk V.M., Kyryliuk V.S., Atoiev K.L., Dunaievskyi M.S., Syrku A.A. (2018) Intelektualni zasoby pokvartalnoho otsiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti y tsilovoi struktury eksportu u 2017–2018 rr. na prykladi Kyivshchyny [The intellectual tools of quarterly estimation of economic efficiency and export target structure in the case of Kyivshchyna in 2017–2018]. *Shtuchnyi intelekt* [Artificial intelligence], 3, pp. 111-125. (In Ukrainian).
6. Ermoliev Yu., Ermolieva T., Kahil T., Obersteiner M., Gorbachuk V., Knopov P. Stochastic optimization models for risk-based reservoir management (2019) *Cybernetics and Systems Analysis*, 55(1), pp. 55-64.
7. Ermoliev Y., Ermolieva T., Höglund Isaksson L., Winiwarter W., Gorbachuk V., Knopov P. (2019) Robust decision support system for the integrated Tisza river basin nutrients management under climatic change and extreme precipitation events. *Teoriia pryjnyattya rishen* [Theory of decision making], Uzhgorod: UzhNU, pp. 51-52.
8. *Dodatok do rishennia Kyivskoi oblasnoi rady vid 30.05.2019 # 571-28-VII* [Annex to the Kyiv region council decision of May 30, 2019, 2019 # 571-28-VII]. (2019) Zminy do Prohramy «Pytna voda Kyivshchyny na 2017-2020 roky» [Amendments to the Program of «Freshwater of Kyivshchyna to the years 2017-2020»]. (In Ukrainian).
9. *Dodatok 1 do Oblasnoi prohramy «Pytna voda na 2012-2020 roky», zatverdzhenoi rishenniam Vinnytskoi oblasnoi rady vid 17.07.2012 # 379* [Annex 1 to the Regional program of «Freshwater to the years 2012–2020» approved by the Vinnytsja region council decision of July 17, 2012 # 379]. (2012). (In Ukrainian).
10. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.05.2018 # 401 «Deiaki pytannia vykorystannia koshtiv u sferi upravlinnia vodnymy resursamy»* [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of May 23, 2018 # 401 «Some issues of using funds in the sphere of water resources management»]. (2018). (In Ukrainian).
11. *Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Vinnytskoi oblasti za sichen-serpen 2018 roku* [Social-economic state of Vinnytsja region in January-August 2018]. (2018) Vinnytsia: Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti, 65 p. (In Ukrainian).
12. *Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Zhytomyrskoi oblasti za sichen-serpen 2018 roku* [Social-economic state of Zhytomyr region in January-August 2018]. (2018) Zhytomyr: Holovne upravlinnia statystyky u Zhytomyrskii oblasti, 60 p. (In Ukrainian).
13. *Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Kyivskoi oblasti za sichen–serpen 2018 roku* [Social-economic state of Kyiv region in January-August 2018]. (2018) Kyiv: Holovne upravlinnia statystyky u Kyivskii oblasti, 71 p. (In Ukrainian).
14. *Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Cherkaskoi oblasti za sichen-serpen 2018 roku* [Social-economic state of Cherkasy region in January-August 2018]. (2018) Cherkasy: Holovne upravlinnia statystyky u Cherkaskii oblasti, 61 p. (In Ukrainian).

УДК 519.233:330.356
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-69

Жерліцин Д.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Dmytro Zherlitsyn
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Economic Cybernetics Department,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

МОДЕЛЮВАННЯ ПОРТФЕЛЯ КРИПТОВАЛЮТ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ

CRYPTOCURRENCY PORTFOLIO MODELING: THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACH

АНОТАЦІЯ

Криптовалюти є невід'ємною складовою частиною сучасної цифрової економіки світу та міжнародної фінансової системи. У статті запропоновані напрями розвитку портфельної теорії на базі специфіки світового ринку криптовалют. Використання криптовалют у моделюванні інвестиційного портфеля потребує обґрунтування базових статистичних гіпотез. Відповідними гіпотезами виступають, зокрема, нормальність розподілу прибутковості, залежність між динамікою ринку та базового портфеля тощо. Визначаються статистичні характеристики поведінки ключових активів на світовому ринку криптовалют. Визначено можливі підходи до групування криптовалют, відмінних від біткоіна. Розраховуються показники ризику щодо окремих груп криптовалют. Доводиться доцільність та сфера застосування криптовалютних активів у межах інвестиційного портфеля. Обґрунтовано напрями подальшого розвитку інструментів і методів інвестиційного менеджменту на ринках із високою волатильністю.

Ключові слова: моделювання, цифрова економіка, криптовалюта, інвестиційний актив, інвестиційний портфель, статистична гіпотеза.

АННОТАЦИЯ

Криптовалюты являются неотъемлемой составляющей современной цифровой экономики мира и международной финансовой системы. В работе предложены направления развития портфельной теории на базе специфики мирового рынка криптовалют. Использование криптовалют в моделировании инвестиционного портфеля требует обоснования базовых статистических гипотез. Соответствующими гипотезами выступают, в частности, нормальность распределения доходности, зависимость между динамикой рынка и базового портфеля и тому подобное. В работе определяются статистические характеристики поведения ключевых активов на мировом рынке криптовалют. Определены возможные подходы к группировке криптовалют, отличных от биткойна. Рассчитываются показатели риска отдельных групп криптовалют. Обосновывается целесообразность и сфера применения криптовалютних активов в рамках инвестиционного портфеля. Определены направления дальнейшего развития инструментов и методов инвестиционного менеджмента на рынках с высокой волатильностью.

Ключевые слова: моделирование, цифровая экономика, криптовалюта, инвестиционный актив, инвестиционный портфель, статистическая гипотеза.

ANNOTATION

Cryptocurrencies are an integral part of today's digital economy and the international financial system. The relevant markets value exceeds more than US $ 200 million per day, which include the demand and supply of key bitcoin cryptocurrency and other altcoin related instruments. Using cryptocurrencies as an investment asset requires the possibility of applying modern methods of risk management, portfolio analysis, etc. That is why the hypotheses regarding the investment properties of cryptocurrency, as a financial asset, are formulated in the paper and their statistical profiting is conducted. Therefore, the purpose of the paper is a statistical analysis of price dynamics and returns on financial assets, which are represented on the world cryptocurrency markets (bitcoin and altcoin), and determinate the risk indicators in the formation of relevant investment models. The directions of development of portfolio theory on the basis of specifics of the world market of cryptocurrencies are proposed in the work. The use of cryptocurrencies in modeling the investment portfolio requires substantiation of basic statistical hypotheses. The hypotheses are, in particular, the normality of profitability distribution, the relationship between market dynamics and the underlying portfolio, and so on. The paper determines the statistical characteristics of the behavior of key assets in the global cryptocurrency market. Possible approaches for grouping cryptocurrencies other than Bitcoin are identified. Risk indicators for individual cryptocurrency groups are calculated. The expediency and scope of cryptocurrency assets within the investment portfolio is proved. The directions of further development of investment management tools and methods in the markets with high volatility are substantiated. The managerial conclusions in investment management space are proposed. The paper provides the main directions for further research of the portfolio theory for cryptocurrencies market trends, based on modern methods of economic and mathematical modeling and statistical technology. The study results can be implemented for improving the classical investment portfolio models. These models are used in the control and managerial analysis of the profitably and risk effects, which are related to the cryptocurrencies market development trends.

Key words: modeling, digital economy, cryptocurrency, investment asset, investment portfolio, statistical hypothesis.

Постановка проблеми. Криптовалюти є невід'ємною складовою частиною сучасної світової фінансової системи. Зокрема, попит і пропозиція на першу криптовалюту bitcoin та інші подібні інструменти (altcoin) зараз перевищує 200 млн. дол. США на день, що більше, ніж середньоденні обсяги торгів на фондових біржах України у сукупності. Проте використання криптовалют як інвестиційного активу потребує обґрунтування можливості застосування класичних методів ризик-менеджменту, портфельного аналізу тощо. Саме тому у роботі сформульовані гіпотези щодо інвестиційних властивостей

ключових криптовалют як фінансових активів та проводиться їх статистичне доведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних теоретичних дослідженнях не досить висвітлені питання системного аналізу комплексу показників ринку криптовалют. Значна частина публікацій має практико-орієнтований характер, що заснований на класичних підходах сучасного інвестиційного менеджменту. Наприклад теоретичні дослідження, що наведені у [1; 2], розглядають інвестиційний складник на базі методів теорії портфеля, але без відповідної уваги до специфічних особливостей ринку криптовалют, а саме спекулятивного характеру більшості операцій. Дослідженню підходів щодо прогнозування цін на ринку bitcoin присвячені дуже ґрунтовні праці [3; 4], що з урахуванням технологічного складника технології bitcoin [5] обґрунтовують чинники та моделі ціноутворення відповідного фінансового активу. Однак у цих працях не досить уваги приділено інвестиційному складнику bitcoin та altcoin як базових фінансових активів. Віддаючи належне вказаним наробкам, слід зазначити, що поза увагою залишаються також системні дослідження щодо динаміки показників прибутковості та ризику на ключові активи, що є на сучасному світовому ринку криптовалют.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність вказаної теми підвищується в умовах сучасної світової фінансової системи, де спостерігається значне переосмислення підходів щодо ризикованості та прибутковості фінансових активів. При цьому чинники впливу на цінові тенденції на ринку криптовалют мають неоднозначний характер, що визначає необхідність удосконалення класичних моделей інвестиційного менеджменту, які орієнтуються на консервативні фінансові ринки. Таким чином, метою цього дослідження є статистичний аналіз динаміки цін та прибутковості на фінансові активи, що є на світових ринках криптовалют (bitcoin та altcoin), та визначення показників ризикованості під час формування відповідних інвестиційних портфелів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична портфельна теорія [6] та попередні економетричні дослідження ключових ринкових тенденцій [7] доводять, що для оцінки фінансових властивостей активу різної природи необхідно проаналізувати динаміку його цін, відповідні прибутковості від курсових різниць, а також уточнити горизонти планування (доцільності застосування статистичних методів). Ринок кріптовалют відносно новий. Незважаючи на те, що bitcoin було створено ще у 2009 році, інвестиційні властивості цього активу повноцінно проявилися лише з 2017 року [8]. Зокрема, валютні пари BTC-USD, ETH-USD та інші знайшли своє місце на міжнародній фінансовій інформаційній площадці Yahoo!! Finance [8], що додатково підтверджує визнання та інвестиційну значущість відповідних активів. Таким чином, джерелом інформації щодо подальшого аналізу будуть виступати інформаційний ресурс щодо ринку криптовалют CoinmarketCap [9] та інформаційний майданчик Yahoo! Finance [8], які надають відповідні функціональні можливості щодо обробки даних із ринку bitcoin та ключових ринків altcoin.

Відповідно до даних Yahoo! Finance [8] до ключових криптовалют та відповідних криптовалютних пар, що розміщені у порядку зменшення рівня ринкової капіталізації, відносяться ціни (відповідні позначення змінних будуть використовуватися у подальшому): BTC-USD – Bitcoin до дол. США; XRP-USD – Ripple до дол. США; ETH-USD – Ethereum до дол. США; USDT-USD – Tether до дол. США; BCH-USD – BitcoinCash до дол. США; LTC-USD – Litecoin до дол. США; BNB-USD – BinanceCoin до дол. США; LINK-USD – ChainLink до дол. США; EOS-USD – EOS до дол. США; XLM-USD – Stellar до дол. США; IOT-USD – IOTA до дол. США; ADA-USD – Cardano до дол. США; XMR-USD – Monero до дол. США; TRX-USD – Tronix до дол. США; DASH-USD – Dash до дол. США; XRB-USD – Nano до дол. США; NEO-USD – NEO до дол. США; ETC-USD – EthereumClassic до дол. США; XEM-USD – NEM до дол. США; ZEC-USD – ZCash до дол. США; DOGE-USD – Dogecoin до дол. США; BAT-USD – BasicAttentionToken до дол. США; ZRX-USD – 0x до дол. США; VEN-USD – Vechain до дол. США; DCR-USD – Decred до дол. США.

Кожному із наведених інструментів ринку криптовалют притаманні свої особливості створення, функціонування, сфери застосування тощо. Проте у межах світового ринку криптовалют об'єднуючим фактором розвитку altcoin інструментів є динаміки ринку bitcoin або валютної пари BTC-USD.

Твердження 1. Динаміка курсу BTC-USD є загальною ринковою тенденцією і може бути застосована у межах інвестиційного аналізу як індекс ринку криптовалют. Наприклад, показник динаміки прибутковості портфеля у межах одноіндексної моделі Шарпа може бути знаменний на динаміку прибутковості у межах валютної пари BTC-USD.

Доведення Твердження 1 не є предметом цього дослідження, але аналітично воно підтверджується динамікою курсів криптовалют, особливо у період значного підвищення (2017 рік) або падіння (2018 рік) цін [8; 9]. Саме тому виникає необхідність у наступному твердженні.

Твердження 2. Динаміка цін на криптоваталюти та прибутковість відповідних інвестиційних активів буде розглядатися з червня 2017 року, а саме з моменту останнього значного корегування на ринку BTC-USB. Так, у 2017 році вартість BTC сягнула 20000 дол. США. Потім з 2018 року ціна стабілізувалась на рівні 3000-10000 дол. США [9]. Більш суттєвих коливань за останні 2 роки не відбувалося, тому можна розглядати статистично достатній

період часу за збереження коливають на допустимому рівні.

З урахуванням тверджень 1 та 2 сформулюємо ключові гіпотези щодо статистичних властивостей цін та прибутковості інвестиційних активів під час моделювання портфеля криптовалют.

Гіпотеза 1. В інвестиційному аналізі використовуються середньомісячні, а не щоденні данні щодо динаміки цін. Ця гіпотеза є результатом статистичної оцінки динаміки цін на інші активи, зокрема, біо- та енергоресурси [7]. Для доведення доцільності використання щомісячних даних у інвестиційному аналізі активів ринку криптовалют наведемо таблицю коефіцієнтів кореляції між цінами BTC-USD та іншими altcoin – табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти парної кореляції між цінами bitcoin (x) та цінами на ключові altcoin за період з 1 липня 2017 р. по 1 липня 2019 р.

Найменування криптовалютної пари	Коефіцієнт парної кореляції за	
	днями	місяцями
XRP-USD	0,79	0,82
ETH-USD	0,81	0,80
USDT-USD	-0,14	-0,17
BCH-USD	0,69	0,71
LTC-USD	0,92	0,92
BNB-USD	0,36	0,34
LINK-USD	0,45	0,44
EOS-USD	0,51	0,51
XLM-USD	0,61	0,59
IOT-USD	0,91	0,93
ADA-USD	0,60	0,59
XMR-USD	0,88	0,87
TRX-USD	0,43	0,37
DASH-USD	0,81	0,80
XRB-USD	0,24	0,10
NEO-USD	0,50	0,52
ETC-USD	0,69	0,68
XEM-USD	0,68	0,68
ZEC-USD	0,31	0,47
DOGE-USD	0,72	0,87
BAT-USD	0,58	0,58
ZRX-USD	0,31	0,31
VEN-USD	0,77	0,74
DCR-USD	0,80	0,80

Джерело: тут і у подальшому наведені авторські розрахунки статистичних показників за допомогою пакету r project за даними [8; 9]

З табл. 1 видно, що для більшості спостережень значущість кореляції між ціною altcoin та bitcoin у місячному розрізі або збігається, або перевищує значення кореляції за щоденними спостереженнями. Тому у подальшому аналізі будемо використовувати щомісячні данні за останні два роки.

Гіпотеза 2. Нормальний розподіл показників прибутковості активів на ринку криптовалют. Гіпотеза 2 – це нежорстка вимога до ефективного використання як моделей портфеля, так і подальшого розрахунку середніх значень, відхилень, VAR-значень та проведення регресійного аналізу. Згідно з теорією Марковиця [6] прибутковість інвестиційних активів визначається як натуральний логарифм приросту ціни активу. Відповідний метод будемо застосовувати і до активів, що є на ринку криптовалют. Загальне позначення для показника прибутковості – *rate*. За щомісячними даними з використанням критерію Шапіро-Вілка лише для п'яти значень прибутковості активів із ймовірністю 95% нема підстав відхилити гіпотезу про нормальність розподілу, а саме для критповалют LINK-USD, BAT-USD, NEO-USD, XMR-USD, BNB-USD. Якщо позбавити ряди даних *rate* найзначніших викидів, то нормальному закону розподілу відповідають 12 активів, включаючи BTC-USD. Тобто прибутковість активів, що представлені на ринку криптовалют, за останні 2 роки у своїй більшості відповідають гіпотезі 2, хоча і з певними обмеженнями (за розглянутий період останніх 2 років на ринку криптовалют не відбулося суттєвих потрясінь). У подальшому, як доводилось у попередніх дослідженнях [7], для прийняття гіпотези 2 за активами зі значною волатильністю можна використовувати метод згладжування або здійснювати групування за визначеними базовими трендами, іншими специфічними ознаками. Відповідні дослідження можна вважати напрямом подальшого розвитку наведених у цій роботі результатів.

Гіпотеза 3. Залежність між рівнем прибутковості активів на ринку altcoin та bitcoin. Незважаючи на спростування гіпотези 2 для деяких активів ринку криптовалют, можна провести класичний регресійний аналіз з урахуванням твердження 1. Останній дасть змогу, по-перше, визначити наявність або відсутність зв'язку прибутковості конкретної altcoin із прибутковістю bitcoin. Тобто коливання прибутковості навколо тренду, що визначає bitcoin як базовий ринковий актив. По-друге, оцінити значення умовних альфа(alpha)- та бета(beta)- коефіцієнтів для криптовалют групи altcoin. По-третє, провести групування ключових активів ринку altcoin за щільністю залежності від динаміки базового активу та ефективності статистичних оцінок.

З урахуванням тверджень 1 та 2, а також гіпотези 1 розрахуємо показники щодо оцінки скорегованої одноіндексної моделі Шарпа для ринку криптовалют – табл. 2.

Як видно з даних табл. 2, лише три криптовалюти: IOT-USD, BCH-USD та LTC-USD значно залежать від динаміки базового активу (Bitcoin). При цьому ще ADA-USD, ETC-USD, XLM-USD, XEM-USD та XMR-USD мають коефіцієнт детермінації більший від 0,3. За незначним винятком, більшість розглянутих криптовалют, що показали значну залежність від bitcoin, демонструють суттєвіші коливання, ніж базовий актив. Зокрема, коефіцієнт beta

для активу IOTA (ION-USD) становить 1,63, але для ETC-USD та XMR-USD beta-коефіцієнт дорівнює приблизно 0,9.

Таблиця 2

Оцінка коефіцієнтів та значущості одноіндексних моделей для ринку криптовалют Altcoin та базового активу Bitcoin

Найменування криптовалютної пари	Alpha-коеф. (вільний член)	Beta-коеф. (кутовий коеф.)	Коеф. детермінації (R-squared)	Результат перевірки Fstat*
IOT-USD	-0,0791	1,6322	0,6564	TRUE
BCH-USD	-0,0685	1,3736	0,5899	TRUE
LTC-USD	-0,0164	1,1086	0,5763	TRUE
ADA-USD	-0,0147	1,7276	0,4850	TRUE
ETC-USD	-0,0357	0,9485	0,4105	TRUE
XLM-USD	-0,0028	1,5115	0,3417	TRUE
XEM-USD	0,0083	1,3816	0,3329	TRUE
XMR-USD	0,0330	0,9322	0,3008	TRUE
BNB-USD	0,0546	0,9335	0,2759	TRUE
TRX-USD	0,0344	1,4070	0,2735	TRUE
EOS-USD	-0,0042	1,0727	0,2667	TRUE
NEO-USD	-0,0803	0,7230	0,2605	TRUE
BAT-USD	-0,0349	0,7186	0,2169	TRUE
LINK-USD	0,0624	0,8041	0,2078	TRUE
ETH-USD	0,0354	0,8816	0,2003	TRUE
XRP-USD	-0,0092	0,9340	0,1834	TRUE
DOGE-USD	-0,0437	0,8690	0,1668	TRUE
ZEC-USD	-0,1759	0,9463	0,1510	TRUE
ZRX-USD	-0,0438	0,6577	0,1198	FALSE
DCR-USD	0,0715	0,7612	0,0930	TRUE
DASH-USD	0,0057	0,4877	0,0345	FALSE
USDT-USD	0,0797	-1,2653	0,0263	FALSE
XRB-USD	0,6385	-0,6644	0,0112	FALSE
VEN-USD	0,0046	0,1241	0,0040	FALSE

* результат перевірки Fstat має значення «TRUE» якщо розрахункове значення F-statistics більше за табличне при імовірності 0,95

Специфічна ситуація виникає з активами BNB-USD, XRB-USD, NEO-USD. Як видно з табл. 2, вони потрапили у групу активів, що не суттєво пов'язані з динамікою прибутковості bitcoin. Проте, якщо за вказаними активами позбавитися найсуттєвіших викидів, то значення R-squared стане перевищувати 0,5. Так, для XRB-USD скорегована одноіндексна модель має такі характеристики: R-squared = 0,79, alpha-коефіцієнт = −0,19 та beta-коефіцієнт = 1,21. Тобто за скорегованою моделюю актив XRB-USD перестає бути захисним для ринку з базовим активом bitcoin.

Таким чином, проведені дослідження загалом підтверджують гіпотезу 3 для ринку криптовалют, хоча і з певними уточненнями.

Гіпотеза 4. Спекулятивний характер портфеля криптовалют. Як уже підтвердили результати доведення гіпотези 3, більшість валют altcoin демонструють більш суттєві коливання прибутковості, ніж базовий ринковий актив (bitcoin). Для підтвердження високого ступеня ризиків за ринком криптовалют загалом розрахуємо показники середньої, середнього відхилення та коефіцієнт варіації за відповідними значеннями прибутковості – табл. 3

Таблиця 3

Оцінка рівня ризиків за прибутковістю основних видів активів, що наведені на світовому ринку криптовалют

Найменування криптовалютної пари	Середньомісячна прибутковість	Стандартне відхилення прибутковості	Коефіцієнт варіації
BTC-USD	6,21%	18,98%	3,06
XRB-USD	59,29%	192,02%	3,24
DCR-USD	12,70%	49,63%	3,91
XEM-USD	9,96%	46,10%	4,63
XLM-USD	9,86%	59,61%	6,05
ETH-USD	9,78%	38,89%	3,98
XMR-USD	9,21%	32,20%	3,50
LINK-USD	8,62%	41,31%	4,79
BNB-USD	7,84%	40,69%	5,19
TRX-USD	7,54%	62,96%	8,35
XRP-USD	4,88%	41,40%	8,48
EOS-USD	4,23%	48,30%	11,42
LTC-USD	4,07%	34,51%	8,49
DASH-USD	2,79%	51,59%	18,50
ETC-USD	2,65%	31,69%	11,97
ADA-USD	1,68%	57,63%	34,24
VEN-USD	1,30%	48,70%	37,43
USDT-USD	0,01%	147,85%	11096,61
BAT-USD	-0,54%	35,96%	-66,71
DOGE-USD	-0,77%	40,74%	-52,68
IOT-USD	-1,08%	49,21%	-45,58
ZRX-USD	-2,69%	43,49%	-16,18
BCH-USD	-2,85%	40,86%	-14,32
NEO-USD	-6,03%	32,37%	-5,37
ZEC-USD	-11,09%	53,79%	-4,85

Як видно з даних табл. 3, середньомісячна прибутковість за дев'ятьма криптовалютами (позначені курсивом у таблиці) перевищує прибутковість базового активу (BTC-USD). Усі значення коефіцієнтів варіації є більшими, ніж у bitcoin, та значно перевищують 1 (або 100 відсоткову ризикованість). Тобто, незважаючи на бурхливий розвиток світових ринків криптовалют, відповідні активи залишаються здебільшого об'єктом спекулятивних операції, а їх застосування у межах інвестиційних портфелів довгострокового характеру обмежується значним рівнем ризику. При цьому цільовий критерій або обмеження за коефіцієнтом варіації для портфеля криптовалют не може бути меншим ніж 3,06, що відповідає варіації за валютної парою BTC-USD.

Висновки. Результати статистичного дослідження динаміки цін та прибутковості активів на ринку криптовалют показали, що класичні

методи портфельної теорії мають у цій сфері обмежене застосування. По-друге, базовим активом на рику криптовалют виступає bitcoin, динаміка прибутковості якого може бути використана як індикатор розвитку ринку загалом (індекс ринку). Відповідний показник можна використовувати під час побудови одноіндексних інвестиційних моделей за аналогією з моделюю Шарпа. По-третє, за результатами аналізу показників динаміки ринків bitcoin та altcoin за період з 2017 по 2019 рр. можна констатувати, що відповідні інвестиційні активи мають значний рівень ризиковості (коефіцієнт варіації більш ніж 3). Тобто на ринку криптовалют зберігається спекулятивна спрямованість операцій.

Ключовим напрямом подальших досліджень цієї тематики є завдання визначення діапазонів стабільної зміни цін на ринку криптовалют та побудови моделей часових рядів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ryu H., Ko K. Understanding speculative investment behavior in the Bitcoin context from a dual-systems perspective. *Industrial Management & Data Systems*, 2019, Vol. 119 No. 7, pp. 1431-1456. https://doi.org/10.1108/IMDS-10-2018-0441.
2. Hrytsiuk P., Babych T., Bachyshyna L. Cryptocurrency portfolio optimization using Value-at-Risk measure: 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). Atlantis Press, 2019. https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.75.
3. Фантаццини Д., Нигматуллин Э.М., Сухановская В.Н., Ивлиев С.В. Все, что вы хотели знать о моделировании биткойна, но боялись спросить. Часть I. *Прикладная эконометрика*, 2016, т. 44, с. 5-24.
4. Фантаццини Д., Нигматуллин Э.М., Сухановская В.Н., Ивлиев С.В. Все, что вы хотели знать о моделировании биткойна, но боялись спросить. Часть II. Прикладная эконометрика, 2017, т. 45, с. 5-28.
5. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Cryptography Mailing. 2019. [electronic resource]. URL: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf (дата звернення 04.10.2019 р.).
6. Markowitz H.M. Portfolio Selection. The Journal of Finance. Vol. 7, No. 1. Mar., 1952. pp. 77-91.
7. Zherlitsyn D.M., Kuzheliev M.O., Nechyporenko A.V. Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment. International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR). Volume 10. Special Issue-1, 2019, pp.379-383. [electronic resource]. URL: https://bipublication.com/files/ijabr2019sp-154Mykhailo.pdf (дата звернення 04.10.2019 р.).
8. Yahoo! Finance. [electronic resource]. URL: https://finance.yahoo.com (дата звернення 04.10.2019 р.).
9. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. [електронний ресурс]. URL: https://coinmarketcap.com/ (дата звернення 04.10.2019 р.).

REFERENCES:

1. Ryu H., KoK. (2019) Understanding speculative investment behavior in the Bitcoin context from a dual-systems perspective. *Industrial Management & Data Systems*. Vol. 119 No. 7, pp. 1431-1456. Available at: https://doi.org/10.1108/IMDS-10-2018-0441 (in English) (accessed 04 October 2019).
2. Hrytsiuk P., Babych T., Bachyshyna L. (2019) Cryptocurrency portfolio optimization using Value-at-Risk measure: 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). Atlantis Press. Available at: https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.75 (in English) (accessed 04 October 2019).
3. Fantazzini D., Nigmatullin E., Sukhanovskaya V., Ivliev S. (2016) Vse, chto vy khoteli znat' o modelirovanii bitkoina, no boyalis' sprosit' [Everything you always wanted to know about bitcoin modelling but were afraid to ask]. Part I. *Applied Econometrics*. Volume 44. PP. 5-24 (in Russian).
4. Fantazzini D., Nigmatullin E., Sukhanovskaya V., Ivliev S. (2017) Vse, chto vy khoteli znat' o modelirovanii bitkoina, no boyalis' sprosit' [Everything you always wanted to know about bitcoin modelling but were afraid to ask]. Part II. *Applied Econometrics*. Volume 45. PP. 5-28 (in Russian).
5. Nakamoto S. (2009). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Cryptography Mailing. Available at: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf (in English) (accessed 04 October 2019).
6. Markowitz H.M. (Mar., 1952) Portfolio Selection. The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1. pp. 77-91.
7. Zherlitsyn D.M., Kuzheliev M.O., Nechyporenko A.V. (2019) Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR)*. (electronic journal). Volume 10. Special Issue-1, 2019, pp.379-383. Available at: https://bipublication.com/files/ijabr2019sp154Mykhailo.pdf (accessed 04 October 2019).
8. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. (2019, October 04) Available at: https://coinmarketcap.com/ (accessed 04 October 2019).
9. Markets results (2019, October 04). Yahoo! Finance. Available at: https://finance.yahoo.com (accessed 04 October 2019).

УДК 330.4:519.86:658.6
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-70

Мавріна М.І.
аспірант кафедри фінансів і банківської справи
Приазовського державного технічного університету

Mavrina Maryna
Postgraduate Student of the Department of Finance and Banking
Priazovsky State Technical University

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ ПОПИТОМ

INFORMATION SUPPORT FOR THE PROCESSES OF IMPLEMENTATION OF REFLEXIVE MANAGEMENT OF CONSUMER DEMAND

АНОТАЦІЯ

На етапі подолання наслідків кризи 2014 року внутрішній ринок України характеризується високим темпом зростання й посиленням конкуренції, корупції, бюрократії тощо. У цій ситуації керівництву підприємства необхідно застосовувати комплексний підхід до питань організації та управління маркетинговою діяльністю компанії, де обов'язковою складовою стає врахування людських і соціальних чинників під час розроблення та формування стратегії поведінки економічного суб'єкта. Створення сучасної інформаційної системи підтримки та прийняття управлінських рішень є необхідною умовою успішного управління компанією. Основною вимогою до корпоративної інформаційної системи є відповідність функціональних можливостей потребам реальних бізнес-процесів. В основі ефективної корпоративної інформаційної системи повинен лежати принцип оптимальності щодо комплектації та подальшого розвитку відповідно до зростаючих потреб компанії.

Ключові слова: інформаційне моделювання, методологія IDEF0, графічна мова, модель економічної поведінки, споживчий попит, рефлексивне управління.

АННОТАЦИЯ

На этапе преодоления последствий кризиса 2014 года внутренний рынок Украины характеризуется высоким темпом роста и усилением конкуренции, коррупции, бюрократии и т. п. В этой ситуации руководству предприятия необходимо применять комплексный подход к вопросам организации и управления маркетинговой деятельностью компании, где обязательной составляющей становится учет человеческих и социальных факторов при разработке и формировании стратегии поведения экономического субъекта. Создание современной информационной системы поддержки и принятия управленческих решений является необходимым условием успешного управления компанией. Основным требованием к корпоративной информационной системе является соответствие функциональных возможностей потребностям реальных бизнес-процессов. В основе эффективной корпоративной информационной системы должен лежать принцип оптимальности касательно комплектации и последующего развития в соответствии с растущими потребностями компании.

Ключевые слова: информационное моделирование, методология IDEF0, графический язык, модель экономического поведения, потребительский спрос, рефлексивное управление.

ANNOTATION

At the stage of overcoming the consequences of the crisis of 2014, a high growth rate and increased competition, corruption, bureaucracy, etc. are characterize the domestic market of Ukraine. Given this fact, domestic enterprises will have to focus on the most complete pleasure of current consumer needs for successful operation. In this situation, the enterprise management needs to take an integrated approach to the organization and management of the company's marketing activities, where the consideration of human and social factors in the development and formation of the economic entity's behavior strategy becomes a mandatory component. Creating a modern information system for supporting and making management decisions is a prerequisite for successful company management. The main requirement for a corporate information system is the correspondence of functionality to the needs of real business processes. An effective corporate information system must underpin the following fundamental principles as the use of effective data processing and protection tools; ensuring independence from operating environments and computer platforms used integration with other applications. However, in solving the problems posed, a problem of complexity may arise. It can avoid by using proper decomposition into small subsystems, each of which can develop independently of the others. This allows for the development of a subsystem of any level to deal only with it, and not with all other frequent systems. However, attempts to introduce such events are very often fragmented and episodic. Moreover, this is because the development of the private sector of the country's economy were based, on the use of marketing approaches of American retail experts, which are only partially suitable for working in the Ukrainian market for a number of reasons: weak economic situation, human factor, different mentality of managers and subordinates in the management structure of enterprises All of the above reasons determine the relevance of the information model of reflective management of consumer demand, which should take into account the peculiarities of the domestic market.

Key words: information modeling, IDEF0 methodology, graphic language, model of economic behavior, consumer demand, reflective management.

Постановка проблеми. З огляду на теперішній стан економіки України для успішного функціонування вітчизняних комерційних підприємств слід орієнтуватись на найбільш повне задоволення актуальних споживчих потреб. Це пов'язане з тим, що сучасні темпи розвитку та зростання конкуренції диктують свої вимоги, в яких обов'язковою складовою стає врахування людських та соціальних чинників під час розроблення та формування стратегії поведінки економічного суб'єкта. Ці обставини змушують підприємства шукати нові мало витратні методи впливу на споживчий попит, що стає можливим під час використання рефлексивного підходу. В умовах жорсткої конкуренції між економічними агентами цей підхід може бути використаний під час моделювання їх поведінки в різних ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою базою дослідження є роботи відомих вітчизняних та зарубіжних учених у декількох напрямах. Так, питання використання методології сімейства IDEF0 в економіці розглядають у своїх роботах К.Г. Скрипкін, А.М. Вендров, С.В. Черемних. Основоположником рефлексивного управління людською поведінкою є радянсько-американський вчений В.А. Лефевр. Він вперше запропонував використання інструментів та методів для застосування математичного підходу до вирішення цих завдань. Нарешті, напрям роздрібної торгівлі всебічно розглядають у своїх роботах М. Леві і Б.А. Вейтц. Водночас аналіз наукових публікацій показує, що багато істотних проблем так і залишилися невирішеними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інформаційне моделювання економічних процесів стало широко використовуватися разом з появою на ринку складних програмних продуктів для автоматизацій управління комерційними підприємствами. Подібні системи засновані на проведенні глибинного дослідження діяльності підприємства. Детальне вивчення організаційної структури та інформаційних потоків супроводжує кожну структурну одиницю. Результатом цього дослідження є експертний висновок, у якому детально описані рекомендації щодо усунення «вузьких місць» в управлінні підприємством [1, с. 132]. На підставі цього висновку безпосередньо перед проектом впровадження системи автоматизації проводиться реорганізація бізнес-процесів, іноді досить серйозна [2, с. 105].

Однак спроби вжиття таких заходів дуже часто мають розрізнений та епізодичний характер. Причому відбувається це аж ніяк не через нестачу інформації за тими чи іншими методами, а тому, що розвиток приватного сектору економіки нашої країни засновано на використанні маркетингових підходах американських експертів роздрібної торгівлі, які тільки частково підходять для праці на українському ринку з низки причин, таких як слабкий економічний стан, людський фактор, інший менталітет керівників і підлеглих в управлінській структурі підприємств. Конфлікт менталітетів закономірно приводить до реакції відторгнення. Водночас реакції відторгнення можна уникнути, якщо заздалегідь підготувати все необхідне для нових моделей та методів управління шляхом забезпечення їх органічної інтеграції в наявні структури.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення структурної моделі інформаційних потоків за рефлексивного управління механізмами формування споживчого попиту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпосередньо для вирішення завдань функціонального моделювання призначена методологія, стандартизована як IDEF0. За допомогою графічної мови IDEF0 система, що вивчається, постає у вигляді набору взаємопов'язаних функцій, у термінах IDEF0 іменованих функціональними блоками [3, с. 24].

Основними елементами графічного мови IDEF0 є функціональний блок, інтерфейсна дуга й поняття декомпозиції.

Функціональний блок графічно зображується у вигляді прямокутника й відображає на діаграмі деяку конкретну функцію в рамках цієї системи. Кожна з чотирьох сторін функціонального блоку пов'язана з певними типами сигналів: ліва сторона – зі вхідними, права сторона – з вихідними, верхня сторона – з керуючими, нижня сторона – з механізмами перетворення вхідних сигналів на вихідні.

Інтерфейсна дуга відображає елемент системи, який обробляється функціональним блоком або надає інший вплив на функцію, яка відображена цим функціональним блоком. Залежно від того, до якої сторони підходить ця інтерфейсна дуга, вона має назву вхідної, вихідної або керуючої. Початком і закінченням кожної функціональної дуги можуть бути тільки функціональні блоки, при цьому джерелом може бути тільки вихідна сторона блоку, а приймачем – будь-яка з трьох, що залишилися. Необхідно відзначити, що будь-який функціональний блок за вимогами стандарту повинен мати принаймні одну керуючу інтерфейсну дугу й одну вихідну.

Під час розгляду підприємств та організацій виділяють п'ять основних видів об'єктів, які можуть бути представлені інтерфейсними дугами, а саме матеріальні потоки, фінансові потоки, потоки документів, потоки інформації та ресурси (співробітники, відділи, машини тощо).

Третім основним поняттям стандарту IDEF0 є декомпозиція. Принцип декомпозиції застосовується під час розбиття складного процесу на складові його функції. При цьому рівень деталізації процесу визначається безпосередньо розробником моделі. Декомпозиція дає змогу поступово й структуровано представляти модель системи у вигляді ієрархічної структури окремих діаграм, що робить її менш перевантаженою та легко засвоюваною.

Модель IDEF0 завжди починається з представлення системи як єдиного цілого, а саме одного функціонального блоку з інтерфейсними дугами, що тягнуться за межі цієї області. Така діаграма з одним функціональним блоком називається контекстною діаграмою та позначається ідентифікатором A-0 [4, с. 83-86].

Під час побудови контекстної діаграми необхідно визначити мету роботи цієї системи, ресурси, що використовуються для досягнення цієї мети, а також види керуючих сигналів, що регламентують процес досягнення мети. Оскільки метою рефлексивного управління споживчим попитом є зміна чинників, що його формують, в інтересах підприємства, то як вхідні сигнали приймемо анкетні дані та статистичні дані, а як вихідні – збільшений клієнтопотік,

що забезпечує позитивні, на думку підприємства, зміни споживчого попиту.

До ресурсів належать ті підрозділи підприємства, які безпосередньо зайняті в процесі формування рефлексивних управляючих впливів. Це маркетингові, виробничі та підрозділи менеджменту, а також ОПР.

Таким чином, контекстна діаграма моделі рефлексивного управління споживчим попитом комерційних підприємств має такий вигляд (рис. 1) [4, с. 209].

Необхідно відзначити, що в цьому дослідженні побудова IDEF0-моделей здійснюється щодо управління процесами формування рефлексивних впливів, тому основними об'єктами на діаграмах є інформаційні потоки та блоки їх оброблення.

Для того щоби відобразити структуру розрахунку моделі рефлексивного управління, зробимо декомпозицію контекстної діаграми. Декомпозицію контекстної діаграми А-0 на А0 можна зробити таким чином (рис. 2): збирання даних, оброблення даних, рефлексивне моделювання, підготовка впливів, реалізація рефлексивного управління. Розглянемо більш детально кожний з функціональних блоків А0 [5, с. 44].

В блоці А1 проводиться підготовка розрахунку моделі рефлексивного управління споживчим попитом, що розпочинається зі збирання даних про потенційних споживачів. Для цього відділу маркетингу необхідно розробити анкети й провести анкетування для подальшого первинного оброблення даних. Отримана інформація буде в подальшому використана для виявлення потенційних груп споживачів та статистичних даних, що характеризують їхні домогосподарства.

Під час декомпозиції А1 (рис. 3) важливе місце посідає блок первинного оброблення отриманих даних.

Розроблення анкет і проведення анкетування є класичними маркетинговими завданнями, тому перебувають у компетенції маркетингового відділу. Завершальним етапом блоку збирання даних є їх первинне оброблення (блок 3 діаграми А1 (рис. 3)). З огляду на важливість коректного виконання цієї операції для досягнення кінцевого результату проведемо декомпозицію цього блоку (рис. 4).

У блоку А131 відбувається систематизація набутої інформації на такі групи: товар, споживач, конкурент і торгівельні зони для подальшої процедури сегментації ринку різними критеріями. Первинним критерієм є сегментування за виділеними групами споживачів (блок 2 діаграми А13). Оскільки моделі прийняття рішень у різних категорій покупців суттєво різняться, використовують такі критерії, як демографічні, соціально-економічні, географічні та психологічні. Розглянемо їх більш детально.

Демографічні відповідають за розподіл груп споживачів за віком, розміром сім'ї, расою, статтю, життєвим циклом сім'ї, сімейним станом, релігією тощо. Соціально-економічні відповідають за розподіл груп споживачів на основі спільності соціальної приналежності, доходу, освіти, роду діяльності тощо. Географічні передбачають, що як одиниця сегментації може бути використано континент, країна, регіон, тип міської зони, міська або сільська місцевість, тип будинку тощо. Психологічні передбачають виділення груп споживачів за стилем життя, зокрема типом особистості, мотивами покупки/споживання, життєвим стилем [6, с. 67-79].

На підставі результатів сегментації ринку здійснюються виділення та угрупування безпосередніх конкурентів (блок 3 діаграми А13 (рис. 4)) і цільових груп споживачів (блок 2 діаграми А13

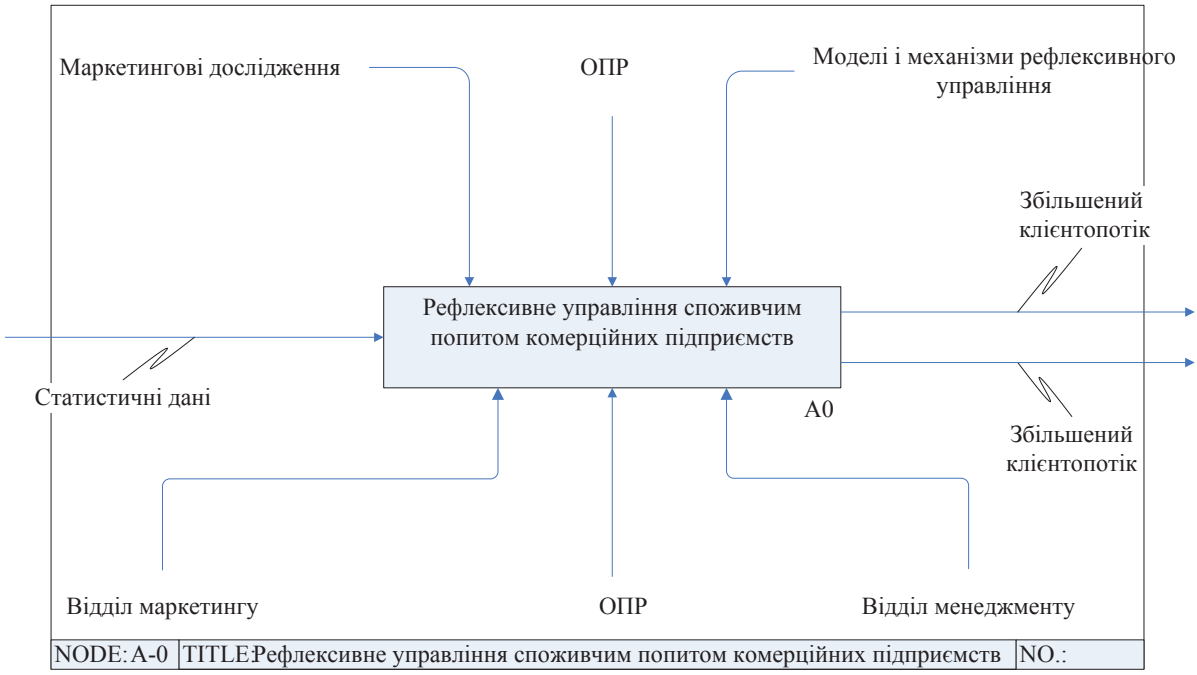

Рис. 1. Діаграма А-0. Контекстна діаграма моделі рефлексивного управління

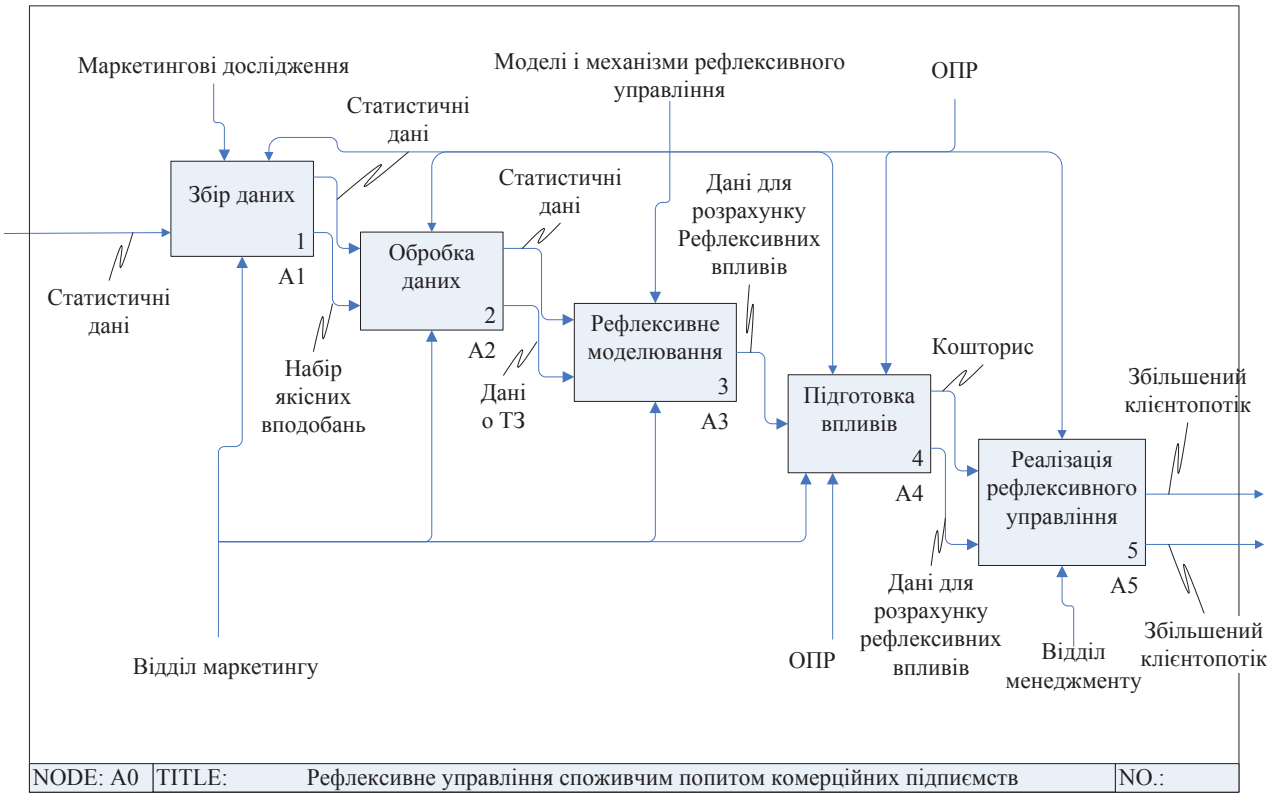

Рис. 2. Діаграма A0. Декомпозиція контекстної діаграми моделі рефлексивного управління

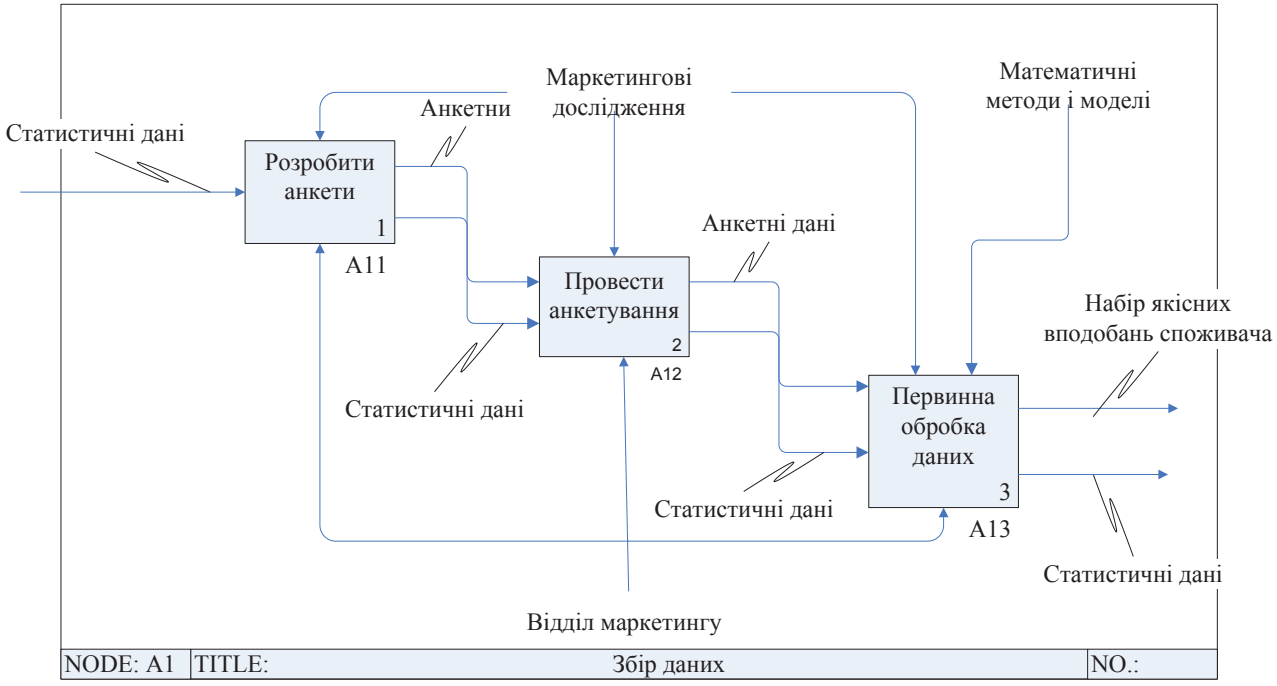

Рис. 3. Діаграма A1. Збирання даних

(рис. 5)). В боці 4, 5 і 6 проводимо розрахунок великого масиву даних, а саме нормування вектору споживчих вподобань. Завершальним етапом первинного оброблення даних є набір якісних вподобань споживача або оцінювання важливості вподобань споживачів (блок 6 діаграми 13) для подальшого розрахунку вектору параметра $\overline{X}$ (блок 1 діаграми 2) [7, с. 186-187].

Всі підприємства на ринку представлені за допомогою своїх товарів, інформаційна модель кожного з яких будується завдяки набору якісних вподобань споживачів. Велике значення має вимірність кожної характеристики з набору $\overline{X}$. Загалом у вектор $\overline{X}$ входитимуть контрольовані чинники, що описують якість комерційного об'єкта з точки зору споживача,

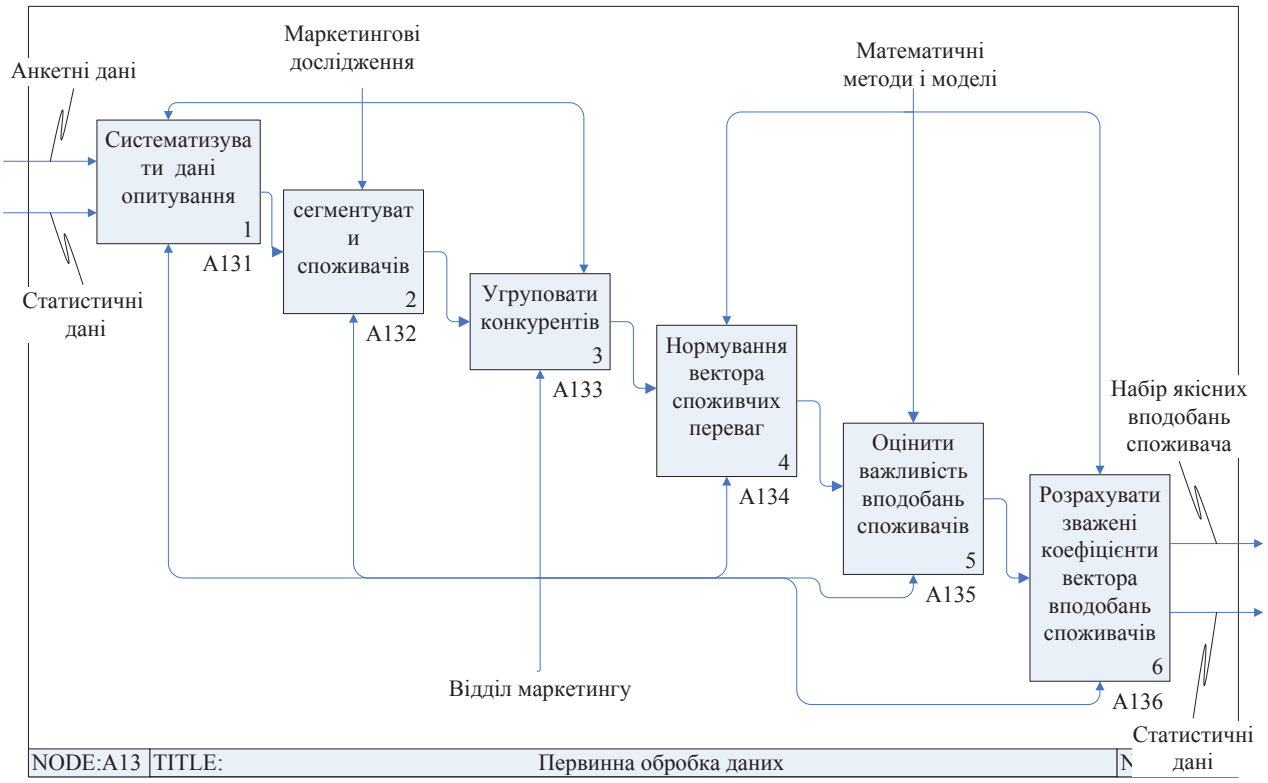

Рис. 4. Діаграма A13. Первинне оброблення даних

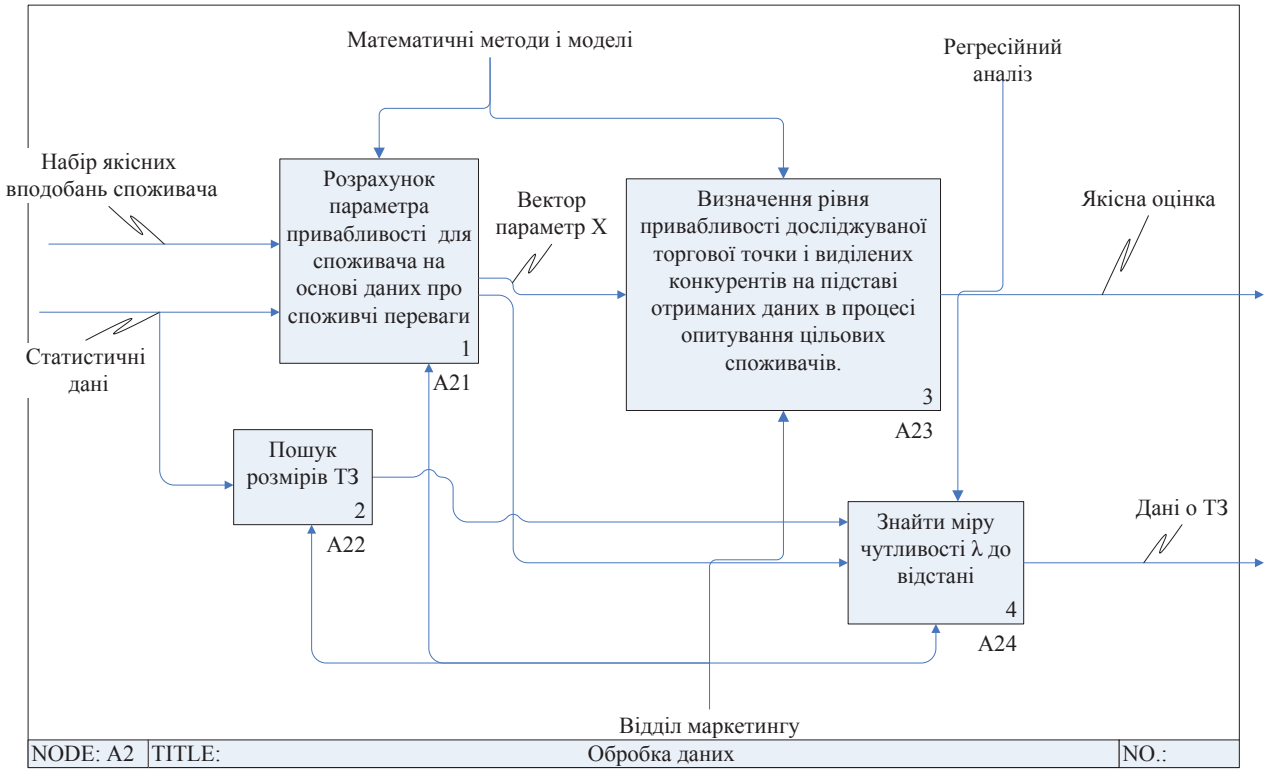

Рис. 5. Діаграма A2. Оброблення даних

тобто будучи своєрідною інформаційною моделлю [8, с. 181]. Досліджувані характеристики споживчих переваг є гетерогенними одна до одної, отже, оцінювання вектору є можливим з використанням механізмів комплексного оцінювання. На практиці комплексного оцінювання отримали широке застосування кваліметричні моделі, де результатом стає середньозважена оцінка. Отже, визначити рівень привабливості підприємства до споживача й відсіяти головних конкурентів допоможе якісне оцінювання [7, с. 186-187].

Місце знаходження комерційного підприємства є основним фактором вибору покупця. Для стратегії роздрібного підприємства вибір місця здійснення діяльності базується на низці істотних факторів, пов'язаних зі співвідношенням ціни та цінності цього об'єкта для проведення комерційної діяльності, які можна виявити в процесі маркетингових досліджень. Для розрахунку розмірів торговельних зон підприємства використовують моделі просторової взаємодії, описані у джерелі [7, с. 185; 9, с. 180].

Оцінювання й подальший вибір конкретного місця ведення підприємницької діяльності не є можливими без виявлення розмірів торговельних зон і параметра чутливості споживачів до відстані λ (блок 4 діаграми А2 (рис. 5)) [7, с. 186]. Для характеристики залежності між кількістю потенційних споживачів і часом, витраченим на шлях, можна використати рівняння регресії.

Обробленням статистичних даних і набору вподобань цільових груп споживачів займається відділ маркетингу. Результатом розрахунку блоків діаграми А2 є набір даних, необхідний для проведення рефлексивного моделювання споживчих вподобань і визначення резервів підвищення конкурентоспроможності продукту підприємства. Зазначені операції відображені на декомпозиції блоку рефлексивного моделювання, а саме діаграмі А3 (рис. 6) [8, с. 181].

У діаграмі А3 здійснюється побудова графа відносин між досліджуваним підприємством, цільовими споживачами та основними конкурентами. В наступному блоці задається набір дій з відношенням реалізованості для кожного суб'єкта досліджуваної групи й будується матриця впливів. На підставі декомпозиції графа групи (блок А3) будується діагональна форма Ф (блок А4), яка є одночасно структурою рефлексії суб'єкта та ієрархією образів себе, а також функцією вибору кожного з учасників групи. Тепер учасники групи розглядаються як змінні, а кожному з них відповідає одна й та ж сама функція (2.21). Більш детальна схема розрахунку рефлексивного моделювання описана у джерелі [8, с. 182-183].

Рефлексивне моделювання дає змогу оцінити конкурентне положення продукту досліджуваного підприємства, ймовірність вибору цільових груп споживачів та визначення ймовірності залучення споживачів з ближньої торгової зони.

Весь розрахунок проводиться силами відділу маркетингу.

Наступним блоком діаграми А0 (рис. 2) є блок підготовки рефлексивних впливів. Декомпозиція цього блоку наведена на рис. 7.

Підготовка діаграми А4 розпочинається з блоку розроблення рефлексивних впливів. При цьому необхідно визначити сумісність окремих заходів, а також виявити заходи, економічний ефект від вжиття яких свідомо нижче необхідних витрат. На підставі такого аналізу, а також аналізу організаційної, виробничої, комерційної та інших структур підприємства проводиться розроблення варіантів рефлексивних впливів на основі типів рефлексивного управління [9, с. 89]. Як уже зазначалося вище, рефлексивний вплив може бути спрямований на зміну об'єктивних характеристик продукції підприємства й на зміну суб'єктивного сприйняття цих характеристик споживачами продукції. Таким

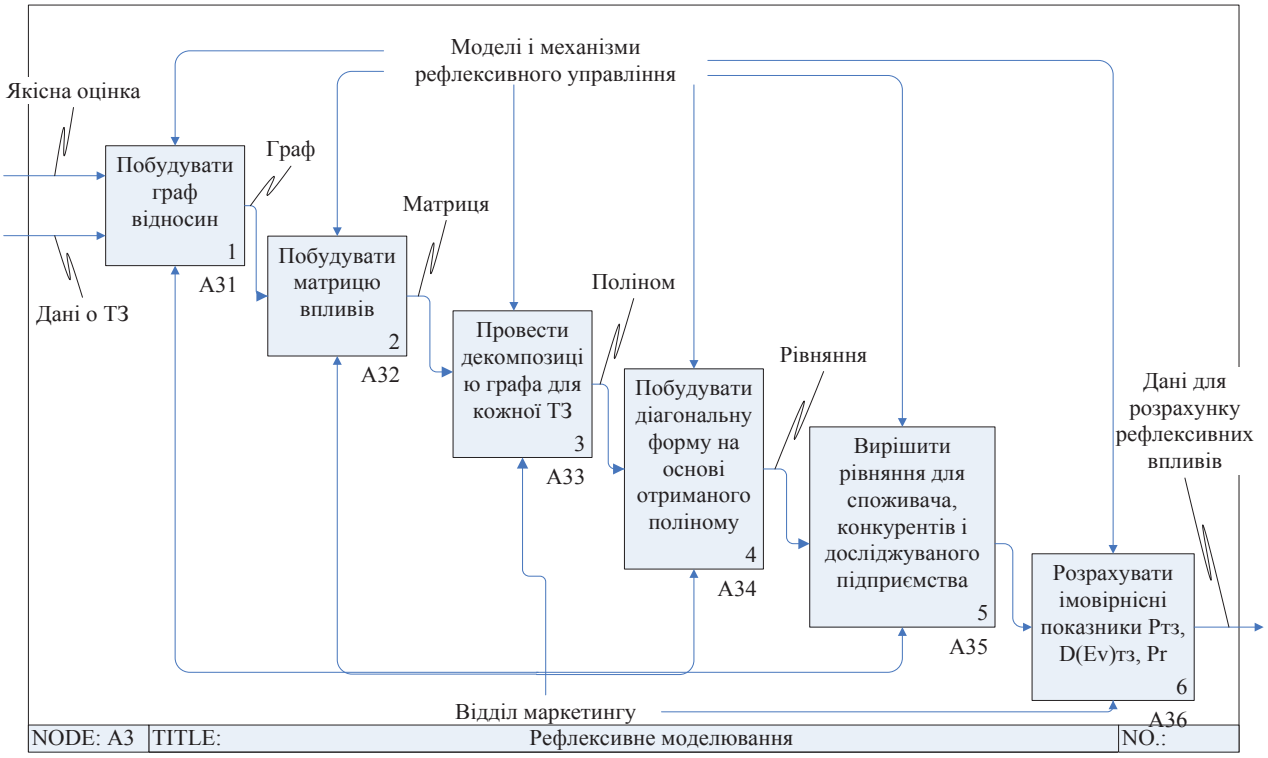

Рис. 6. Діаграма А3. Рефлексивне моделювання

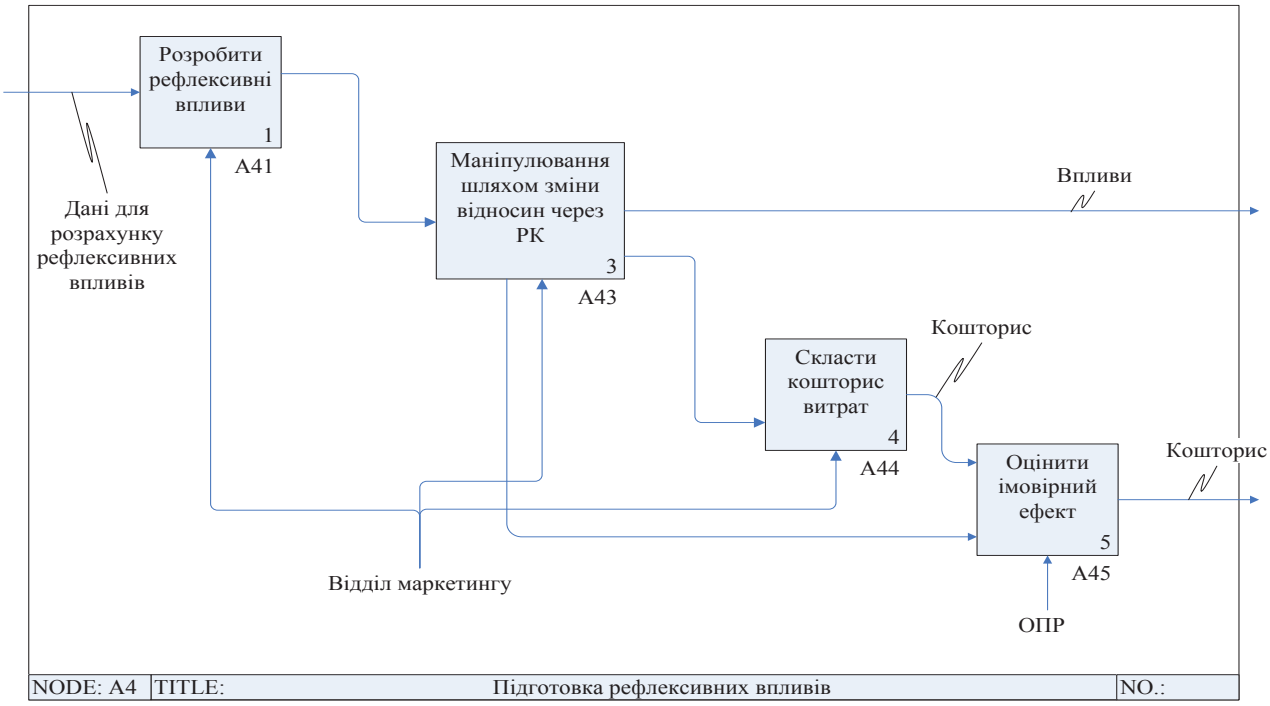

Рис. 7. Діаграма А4. Підготовка рефлексивних впливів

чином, метою процесу розроблення альтернатив є складання кошторису витрат (блок 4).

Оскільки відомі ефективність рефлексивних управляючих впливів та затрати на їх реалізацію, можна відібрати альтернативи впливів за критерієм економічної ефективності (блок 5). На виході цього блоку, а також усього блоку А4 (рис. 7) розташовано кошторис за найбільш успішними з економічної точки зору альтернативами рефлексивного впливу.

Більша частина процедур, що виконуються в рамках блоку А4, здійснюється силами відділу маркетингу. Під час отримання інформації про рефлексивні впливи та їх вартість у блоці 5 задіється також ОПР.

Із множини альтернатив, підготовлених у рамках блоку А4, необхідно вибрати ті, що якомога краще відповідають стратегії розвитку потенціалу підприємства. Процедура вибору представлена на діаграмі А5 (рис. 8).

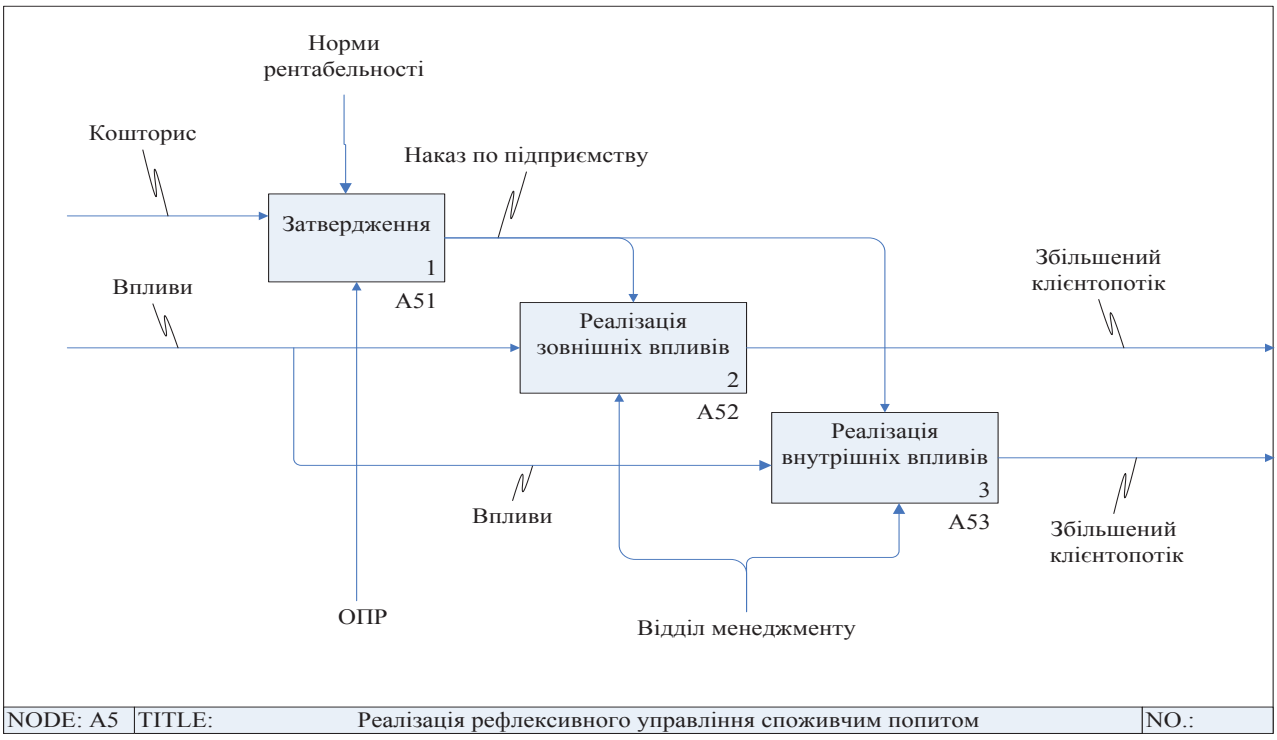

Рис. 8. Діаграма А5. Реалізація рефлексивного управління споживчим попитом

Інформація, що поступає з виходу блоку підготовки рефлексивних впливів, перетворюється відділом маркетингу на ту, що найбільше підходить для того, щоби за короткий проміжок часу ОПР зміг вникнути до проблеми та прийняти підходяще рішення до наявної ситуації (блок 1 діаграми А5). Для цього використовують графічне надання даних, побудову прогнозних оцінок наслідків того чи іншого рішення, застосування візуальних засобів відображення організаційних змін. Особливу увагу приділяють ресурсам, що використовуються, майбутнім результатам, необхідним витратам часу, сумісності з іншими проектами.

При цьому детальний опис шляху досягнення тих чи інших результатів є зайвим, хоча ОПР повинен розуміти основні принципи рефлексивного управління та його відмінності від інших методів управління попитом.

На підставі запропонованої інформації, знань про наявний стан речей на підприємстві, стратегічної мети господарювання, а також власної інтуїції ОПР приймає рішення щодо запропонованих альтернатив рефлексивного управління. Можливими є такі варіанти цього рішення: прийняти й затвердити один або декілька запропонованих впливів, уточнити деякі характеристики впливів, якщо інформації недостатньо для прийняття рішення, то відкинути всі проекти.

У будь-якому разі рішення ОПР документується відповідно до прийнятих на підприємстві стандартів, тобто оформляється у вигляді наказу, розпорядження або резолюції. Подальші дії відділу маркетингу щодо розроблення проекту впливів залежать від цього рішення. Якщо ОПР затвердив проект, то на наступній стадії здійснюється перехід до блоку 2 діаграми А5, тобто розроблення рефлексивного керуючого впливу. Якщо потрібне уточнення інформації, відбувається повернення до блоку А4, на стадію розроблення рефлексивних впливів, де здійснюється додаткова деталізація проектів. Нарешті, якщо ОПР відкинув усі надані альтернативи, відбувається повернення до блоку А1 для виділення найбільш перспективних цільових груп товарів та споживачів.

Оскільки нормальною ситуацією є затвердження ОПР одного з проектів рефлексивних впливів, розглянемо блоки 2-3 діаграми А5 (рис. 8). Їх робота починається з деталізації альтернатив, що були вибрані ОПР. Деталізація передбачає виділення основних заходів, вжиття яких необхідне для реалізації цих впливів. Крім того, як уже зазначалося вище, рефлексивні дії можна поділити за сферами впливу на зовнішні та внутрішні. Внутрішні пов'язані зі зміною об'єктивних характеристик товарів, а зовнішні – зі зміною суб'єктивних уявлень споживача про підприємство та його продукцію, тобто інтенцією споживача. Відповідно, різняться механізми підготовки та реалізації таких впливів, тому в діаграмі А5 (рис. 8) проводиться не тільки формулювання основних заходів, але й їх поділ за сферами впливу. За адекватне сприйняття сутності пропонованих у рамках розроблюваної альтернативи заходів відповідає відділ менеджменту.

Таким чином, результатом рефлексивного управління є зміна суб'єктивних і (або) об'єктивних факторів формування попиту на продукцію у більш сприятливий для підприємства стан, тобто спостерігається збільшений клієнтопотік.

Висновки. Інформаційне моделювання дає змогу визначити перелік задач, які розв'язують для досягнення цілей функціонування підрозділів, виділити потреби підрозділу у ресурсах, визначити структуру й вид інформаційних потоків, що супроводжують процес функціонування підрозділу. Для розв'язання подібних задач інформаційного моделювання складних систем існують добре обкатані методології та стандарти. До таких стандартів належать методології сімейства IDEF. З їх допомогою можна ефективно відображати й аналізувати моделі діяльності широкого спектру складних систем у різних розрізах. При цьому широту й глибину дослідження визначає розробник, не навантажуючи зайвими даними модель, що створюється.

У статті приділено увагу визначенню послідовних етапів моделювання послідовності процесу рефлексивного управління поведінкою потенційного покупця, тому що це дає змогу прогнозувати структуру й динаміку ринкового попиту на продукт підприємства. Знання моделі поведінки цільових груп споживачів дає вагому конкурентну перевагу у вигляді перспективних напрямів впливів на клієнтів для формування надійних взаємовигідних відносин за допомогою рефлексивних впливів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. Москва : ДМК Пресс, 2002. 256 с.
2. Вендров А.М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем : учебник. Москва : Финансы и статистика, 2000. 314 с.
3. Черемных С.В., Семенов И.О., Ручкин В.С. Структурный анализ систем: IDEF-технологии. Москва : Финансы и статистика, 2001. 208 с.
4. Мавріна М.І. Еволюція підходів моделювання поведінки споживачів і попиту. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип. 7 (72). Т. 23. С. 205-211.
5. Mavrina M.I. The concept of reflexive management of consumer demand. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3. № 3. P. 38-45.
6. Леви М. и др. Основы розничной торговли / под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 448 с.
7. Никонова М.И. Управление пространственным взаимодействием коммерческих предприятий с учетом потребительских предпочтений. *Інфраструктура ринку*. 2016. № 2. С. 183-187. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/38.pdf (дата звернення: 01.10.2019).

8. Ніконова М.І. Управління взаємовідносинами учасників ринкових процесів в умовах кризи. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 5 (05). С. 179-184. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/5_2016/35.pdf (дата звернення: 01.10.2019).
9. Лефевр В.А. Лекции по теории рефлексивных игр. Москва : Когито-Центр, 2009. 218 с.

REFERENCES:

1. Skripkin K.G. (2002) Ekonomicheskaya effektivnost' informatsionnykh sistem [Economic efficiency of information systems]. Moscow : DMK Press (in Russian).
2. Vendrov A.M. (2000) Proektirovanie programmnogo obespecheniya ekonomicheskikh informatsionnykh sistem [Software Engineering for Economic Information Systems]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).
3. Cheremnykh S.V., Semenov I.O., Ruchkin V.S. (2001) Strukturnyy analiz sistem: IDEF-tekhnologii [Structural Analysis of Systems: IDEF-Technologies]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).
4. Mavrina M.I. (2018) Evoljucija pidkhodiv modeljuvannja povedinky spozhyvachiv i popytu [Evolution of approaches to modeling consumers behavior and demand]. Visnyk Odesjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija "Ekonomika" [Odesa national university herald. Series "Economy"] Odesa : I.I. Mechnikov National University, pp. 205-211.
5. Mavrina M.I. (2017) The concept of reflexive management of consumer demand. *Baltic Journal of Economic Studies*. Riga : Baltija Pablishing, pp. 38-45.
6. Levy M., Weitz B.A. (1999) Osnovy roznichnoy torgovli [Essentials of retailing]. St. Petersburg : Piter (in Russian).
7. Nikonova M.I. (2016) Upravlenie prostranstvennym vzaimodeystviem kommercheskikh predpriyatiy s uchetom potrebitel'skikh predpochteniy [Management of spatial interaction of commercial enterprises in view of consumer preferences]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure], vol. 2, no. 2, pp. 183-187. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/38.pdf (accessed: 01 October 2019).
8. Nikonova M.I. (2016) Upravlinnja vzajemovidnosynamy uchasnykiv rynkovykh procesiv v umovakh kryzy [Management of the participant's relationship of market processes in a crisis]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja* [Eastern Europe: Economics, Business and Management], vol. 5, no. 5, pp. 179-184. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/5_2016/35.pdf (accessed: 01 October 2019).
9. Lefevr V.A. (2009) Lektsii po teorii refleksivnykh igr [Lectures on the theory of reflexive games]. Moscow : Cogito-Centre (in Russian).

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-71

Поздняков Ю.В.
провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області
Українського товариства оцінювачів

Лапішко М.Л.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

Pozdnyakov Yuri
Leading Expert Appraiser,
Expert Council Deputy in Lviv District,
Ukrainian Appraisers Association

Lapishko Maria
Ph. D. in Economics, Professor, Department of Finance,
Accounting and Analysis Professor,
National University "Lviv Polytechnic"

БАГАТОРАЗОВІ НЕПРЯМІ ЕКОНОМІЧНІ ВИМІРЮВАННЯ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДЛЯ ВСТАНОВЛЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РЕЗУЛЬТАТУ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ

MULTIPLE INDIRECT ECONOMIC MEASUREMENTS AS METHODOLOGICAL BASE FOR VALUATION RESULTS UNCERTAINTY DEGREE DETERMINATION

АНОТАЦІЯ

Стаття належить до галузі прикладної економетрики, точніше, до економічних вимірювань, що виконуються методами незалежного оцінювання вартості. Обґрунтовано методику кількісного визначення ступеня невизначеності результатів оцінювання на основі метрологічного підходу, що базується на виконанні серії багаторазових незалежних економічних вимірювань з подальшим статистичним обробленням отриманого ряду результатів. Сформульовано умови рівноточності, що мають бути дотримані під час виконання цих вимірювань. Показано, що отриману таким чином математичну модель можна розглядати як групову міру вартості об'єкта оцінювання, яка відтворює вимірюване значення цієї вартості з певним розсіюванням оцінок у серії вимірювань. Визначено конкретні показники, що мають бути встановлені під час застосування методики, а саме чисельні значення оцінок необхідної кількості вимірювань у серії; довірчої імовірності; меж довірчого інтервалу; характеристик центру розподілу ймовірностей та відхилень від нього.

Ключові слова: економетрика, незалежне експертне оцінювання, економічні вимірювання, метрологічний підхід, похибка оцінки, точність оцінювання, невизначеність результату оцінювання, оброблення результатів багаторазових вимірювань.

АННОТАЦИЯ

Статья относится к отрасли прикладной эконометрики, точнее, к экономическим измерениям, которые выполняются методами независимого оценивания стоимости. Обоснована методика количественного определения степени неопределенности результатов оценивания на основе метрологического подхода, который базируется на выполнении серии многократных независимых экономических измерений с последующей статистической обработкой полученного ряда результатов. Сформулированы условия равноточности, которые должны быть соблюдены при выполнении этих измерений. Показано, что полученную таким образом математическую модель можно рассматривать как групповую меру стоимости объекта оценивания, которая воспроизводит измеряемое значение этой стоимости с определенным рассеиванием оценок в серии измерений. Определены конкретные показатели, которые должны быть установлены при применении методики, а именно численные значения оценок необходимого количества измерений в серии; доверительной вероятности; пределов доверительного интервала; характеристик центра распределения вероятностей и отклонений от него.

Ключевые слова: эконометрика, независимое экспертное оценивание, экономические измерения, метрологический подход, погрешность оценки, точность оценивание, неопределенность результата оценивания, обработка результатов многократных измерений.

ANNOTATION

The article behaves to the field of applied econometrics, more precisely – to assets and property rights independent expert appraising/valuation. Valuation results uncertainty degree, based on metrological approach, are researched. Theoretical bases, on those expert valuation economic measurements results uncertainty degree methodology is based, are examined. An objective quantitative index of valuation results uncertainty degree, estimation absolute and relative errors, are applied as the objective criterion of reliability and accuracy. The methodology of evaluation results accuracy objective quantitative indexes – absolute and relative errors – is described and performed. It is well-proven that the level of valuation results errors at economic measurements implementation can be set on the basis of information theory and measurements errors theory laws application. The main principles of the economic measurements implementation using the metrological methodical approach are considered. It is grounded on independent valuation results uncertainty degree quantitative determination on the basis of multiple economic measurements series implementation with next results row statistical processing. Base terms, limitations, original assumptions of that evaluation works equal accuracy conditions are set. It is shown that in the case if equal accuracy conditions are met, series row homogeneity condition for this parameter is satisfied, with certain estimations dispersion in the series of measuring. So, these results row statistical processing allows to determine average value, which is closer to the true value, than any single measurement result. Possible directions of further

improvement of evaluation methodologies are analyzed. In particular, attention is accented on the informative-metrological approach to valuation results uncertainty degree exposure. It is shown that it gives an opportunity to set the valuation uncertainty degree by objective quantitative indexes, as these results errors estimates. The importance of those researches for the further development of the informative-metrological paradigm of the independent valuation methodology is considered. Some recommendations in relation to priority directions of further researches are offered.

Key words: econometrics, real estate valuation/appraising, economic measurements, metrological approach, estimation error, estimation accuracy, valuation results uncertainty degree, multiple measurements results processing.

Постановка проблеми. Задача кількісного оцінювання ступеня невизначеності результатів економічних вимірювань, що здійснюються методами незалежного оцінювання вартості майна, досі залишається не розв'язаною у загальному вигляді. Не розроблені та не затверджені методики отримання об'єктивних показників точності та достовірності цих результатів. Парадоксальним чином наявна нормативно-законодавча база незалежного оцінювання не вимагає від оцінювача визначення похибки отриманого результату, тим більше, не обмежує допустимих меж цієї похибки. Наслідком цього є цілком неприпустима ситуація, коли під час проведення оціночних робіт отримуються результати з невстановленим ступенем їх невизначеності та невідомими показниками точності. Національні стандарти оцінювання оперують лише поняттям достовірності оцінки, жодним чином не визначаючи методики її об'єктивного визначення. Через брак відповідних методологічних розробок рівень достовірності результатів визначається на підставі цілком суб'єктивних суджень рецензентів, які переважно концентруються на виявленні порушень вимог нормативних документів, але не мають ефективних інструментів для оцінювання ступеня невизначеності результатів. Це також привело, зокрема, до неможливості коректного порівняння результатів оціночних робіт за показниками їх точності, навіть у найпростішому випадку незалежного виконання оцінювання одного й того ж самого об'єкта на одну й ту ж саму дату двома різними виконавцями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній нормативній базі оцінювання невизначеність результатів розглядається лише в категорії достовірності, переважно у п. 16 НСО-1 [1, с. 1] та п. 19 НСО-2 [2, с. 1]. У цих пунктах йдеться про визначення ринкової вартості об'єкта оцінювання за допомогою порівняльного підходу, зокрема достовірність ринкової інформації, що використовується як вихідні дані. Зміст вказаних положень національних стандартів не розкриває поняття достовірності й не дає вказівок щодо можливостей об'єктивного оцінювання її рівня, але вимагає від оцінювача використання виключно інформації, достовірність якої не викликає у нього сумнівів. Надаються рекомендації на випадок відсутності достовірної інформації; вимагається за наявності істотного впливу зовнішніх факторів на ринок подібного майна, що приводить до фактичної неможливості надання аргументованого та достовірного висновку про ринкову вартість; у звіті про оцінювання майна наводяться додаткові роз'яснення та застереження. У п. 21 НСО-2 [2, с. 1] також вимагається врахування рівня достовірності вихідних даних під час узгодження результатів оцінювання, отриманих із застосуванням витратного, дохідного та порівняльного підходів. Отже, необхідність встановлення кількісних показників невизначеності оцінювання чинною нормативною базою не передбачена.

Водночас вимоги міжнародних стандартів оцінювання прямо вимагають більшої конкретизації ступеня невизначеності результатів. Так, п. 10.2 стандарту IVS103, який входить до МСО-2017, свідчить про те, що для отримання корисної інформації звіт про оцінювання має містити прозорий та точний опис угоди, її мету та передбачуване подальше використання об'єкта оцінювання, включаючи обмеження цього використання та розкриття всіх припущень і важливої невизначеності обмежувальних умов, які безпосередньо впливають на результат оцінювання [3, с. 14]. Європейські стандарти оцінювання ще більш суворо й значно більш повно регламентують питання розкриття ступеня невизначеності результатів. Пункт 6.11 EVS2016 прямо вимагає у разі, коли оцінювачу відома невизначеність ринку, волатильність даних або інші чинники, що є ризиками для результату оцінювання вартості, розгляду цих чинників та їх включення до звіту про оцінювання [4, с. 65]. У розділі 4.2 (f) наголошується на тому, що звіт має містити розкриття ступеня невизначеності, а тоді, коли її рівень є високим через вплив невизначеності цін пропозицій продажу, ставок оренди чи прибутковості майна, оцінювач має прокоментувати це у звіті [4, с. 72]. Аналогічно у п. 4.3.6 стверджується, що коли ринок оцінюваного майна характеризується впливом невизначеності, що є суттєвим для результату оцінювання, то оцінювач повинен прокоментувати у звіті ступінь невизначеності результатів [4, с. 166]. Таким чином, у міжнародних стандартах оцінювання також відсутні вимоги щодо встановлення об'єктивних кількісних показників невизначеності, але конкретизовані деякі джерела її виникнення.

Отже, достовірність – це рівень довіри до результатів вимірювань, і вони можуть вважатися достовірними чи недостовірними залежно від того, відомі чи невідомі ймовірні характеристики їх відхилень від дійсних значень вимірюваної величини. Результати вимірювань, для яких ці характеристики невідомі, не мають жодної цінності, а іноді можуть бути джерелом дезінформації. Правильність вимірювань – це якість вимірювання, що відображає близькість до нуля систематичних похибок. Під систематичними похибками маються на увазі похибки, які залишаються постійними або закономірно змінюються під час повторних вимірювань тієї ж самої величини [5, с. 11]. Отже, достовірність є цілковито

суб'єктивним показником, який не має кількісного вираження та одиниць виміру, а для одних і тих самих вимірювань може бути визначена різними особами у взаємовиключних оцінках (той самий результат залежно від суб'єктивної точки зору може вважатися достовірним чи недостовірним). Натомість об'єктивною характеристикою ступеня невизначеності результату є його правильність. Відповідно до засадничих положень метрології та теорії похибок вимірювань оцінювання точності ґрунтується на показниках невизначеності результату, що визначаються через розміри їх похибок, які є вимірниками точності. Метрологія («metrology») визначається як наука про вимірювання та їх застосування, що містить усі теоретичні та практичні аспекти вимірювань у всіх галузях незалежно від ступеня невизначеності цих вимірювань та сфери їх застосування [5, с. 9], тому її підходи та методологічний апарат доцільно поширити також на економічні вимірювання.

У сучасній трактовці невизначеності результату вимірювань, згідно з концепцією похибки, під час опису виміру істинне значення величини («true quantity value», «true value of a quantity», «true value») розглядається як конкретне, єдине й на практиці непізнаване. Концепція невизначеності визнає, що насправді внаслідок неповноти опису величини існує не єдине істинне значення величини, а певний набір істинних значень, що узгоджуються з визначенням величини. Проте ця сукупність значень, в принципі, й на практиці залишається невідомою [6, с. 28]. Поняття точності вимірів при цьому розглядається як кількісна міра наближення результатів виміру до істинного значення вимірюваного параметра, тому для об'єктивного визначення ступеня невизначеності економічних вимірювань необхідною процедурою є саме визначення точності отриманого результату, об'єктивним вимірником якого може бути оцінювання його похибки. Попередньо нами було запропоновано методику визначення, досліджено характеристики ступеня невизначеності результатів вимірювання вартості об'єктів інтелектуальної власності, виражені через кількісні оцінки їх похибок. Інформаційною базою для розрахункового визначення похибок були два альтернативних джерела оцінок вартості брендів, наданих провідними світовими аналітичними компаніями [7, с. 216; 8, с. 151; 9, с. 192; 10, с. 161; 11, с. 100; 12, с. 37]. Успішний досвід цих досліджень та практична цінність отриманих результатів дають підстави розширити сферу застосування пропонованого підходу й розглянути методику дослідження характеристик ступеня невизначеності будь-яких результатів економічних вимірювань, що здійснюються методами експертного оцінювання вартості, яка ґрунтується на виконанні багаторазових економічних вимірювань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, вельми нагальною є потреба формулювання методичних засад кількісного визначення ступеня невизначеності економічних вимірювань, яка може бути здійснена на метрологічному підґрунті. Це дало би можливість абстрагуватися від суб'єктивних оцінок оцінювачів, а саме виконавців, користувачів, рецензентів. Актуальною вимогою сучасності є опрацювання об'єктивних критеріїв ступеня невизначеності результатів економічних вимірювань, які можуть бути виражені кількісними показниками й не залежатимуть від особистих переконань та упереджень будь-яких осіб.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження та інтерпретація статистичних даних, які стосуються ступеня невизначеності результату оцінювання вартості нерухомості, вираженого через його об'єктивні кількісні показники; обґрунтування й вибір методичних підходів до визначення кількісних значень цих показників на етапі виконання оціночних робіт; аналіз практичних можливостей підвищення точності та достовірності результатів незалежного експертного оцінювання; формулювання рекомендацій щодо пріоритетних напрямів подальших досліджень, необхідних для вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній оціночній практиці поняття невизначеності результату оціночних робіт поки що не знайшло широкого застосування, оскільки національні стандарти оцінювання, на відміну міжнародних, оперують лише поняттям його достовірності, яке, вочевидь, не є тотожним невизначеності. Більш того, документи чинної законодавчо-нормативної бази оцінювання не вимагають виконання кількісного оцінювання достовірності та точності результату, а навіть апробовані та затверджені методики об'єктивного визначення цих показників нині відсутні. Це дає можливість бездоказово ставити під сумнів достовірність будь-яких оціночних робіт, навіть висувати оцінювачам звинувачення у зумисному наданні недостовірної оцінки без встановлення жодних кількісних показників, тобто лише на підставі суб'єктивних суджень тих чи інших осіб.

Варто зазначити, що в галузі прикладної економетрики, до якої належить визначення вартості майна методами незалежного оцінювання, рівень невизначеності отриманих результатів може бути встановлений шляхом застосування двох альтернативних підходів, а саме прямого та непрямого. На практиці широке застосування знайшло використання непрямого підходу, який базується на перевірці низки умов та вимог до виконання оціночних робіт, сформульованих у документах законодавчо-нормативної бази незалежного оцінювання. В такому разі рецензентом здійснюється формальна перевірка цих вимог, а за встановлення факту їх виконання виноситься судження про достатній рівень достовірності отриманого результату. При цьому не обчислюється будь-який кількісний показник точності, який міг би бути об'єктивним підтвердженням зробленого висновку. Зрозуміло, що такий непрямий підхід

є суб'єктивним та аж надто недосконалим і залишає рецензенту можливість майже довільно визначати рівень достовірності.

Прямим методом оцінювання невизначеності є підхід на основі розрахунку оцінок похибок отриманого результату оцінювання, що базується на засадах метрології та теорії інформації, але він є значно більш складним та працемістким, оскільки ускладняється необхідністю достовірного визначення дійсного значення вимірюваного параметра, яке має бути відомим з гарантовано вищою точністю, ніж точність результату, отриманого у рецензованому звіті. Прямий метод майже не використовується на практиці як через подані вище методологічні труднощі, так і внаслідок недостатньої кваліфікації більшості рецензентів. Однак лише таким чином може бути отримана об'єктивна кількісна оцінка невизначеності результату. Зауважимо, що результат оцінювання завжди є обтяженим певними похибками, які спричинені різними видами невизначеності, зокрема ринковою невизначеністю, пов'язаною, насамперед, з ліквідністю об'єктів та волатильністю цін пропозицій продажу, та методологічною невизначеністю оцінювання, що зумовлена складністю цих робіт, неоднозначністю алгоритмів та свободою вибору оцінювачем методичної бази [13, с. 5].

Певну частку невизначеності привносять також методологічно не врегульовані форми представлення результату та неясності їх інтерпретації. Практика рецензування оціночних робіт підтверджує, що цілком типовою є ситуація, коли оцінювачі отримують та представляють без заокруглення результат з роздільчою здатністю до 1 грн. або навіть 1 коп., використовуючи як вихідні дані для порівняльного підходу ціни пропозицій продажу, подані у первинних джерелах ринкової інформації, із заокругленням, наприклад, до 1000 USD або 10000 USD за об'єкт. Не будучи спеціалістами у галузі метрології, замовники й користувачі оцінювання сприймають ці некоректно представлені результати як непряму вказівку на їх фантастично високу точність, як факт наявності їх абсолютної похибки в 1 грн. або 1 коп. Однак насправді ця похибка є нижчою на декілька порядків, а у звіті кількісно не визначена. Найгіршим є те, що подібним чином представлені результати й відсутність характеристик їх невизначеності часто використовуються як формальна підстава для фіктивного обчислення розмірів збитків, завданих інтересам держави або сторін судових суперечок, з відповідними наслідками.

Проте ми мусимо усвідомлювати, що описана вище аж надто спрощена непряма процедура оцінювання ступеня достовірності є цілковито вимушеним паліативним рішенням. Вона характеризується відсутністю об'єктивних критеріїв визначення достовірності, що іноді приводить до конфлікту інтересів рецензентів, фактично трапляються випадки, коли на одну оціночну роботу буває отримано дві рецензії з цілком протилежними висновками. Власне, цей непрямий підхід застосовується лише через неможливість використання прямого підходу, методична база якого нині для економічних вимірювань не опрацьована. Натомість такий підхід широко використовується у царині вимірювання фізичних величин. Він полягає у порівнянні отриманого результату вимірювання з іншим результатом вимірювання тієї ж самої величини, отриманим із суттєво вищою точністю. Для отримання такого результату, який у метрології називають дійсним значенням вимірюваної величини, використовуються більш досконалі методики вимірювань та/або інструментальні вимірювання за допомогою засобів вимірювань, про які наперед відомо, що вони є більш точними. Безпосереднє порівняння отриманого результату та дійсного значення цієї вимірюваної величини відкриває можливість отримання чисельних оцінок похибок, які є цілком об'єктивними вимірниками точності та невизначеності.

Враховуючи той незаперечний факт, що спільною теоретичною основою як економічних вимірювань, так і вимірювань фізичних величин є одні й ті ж самі закономірності відбору, перетворення та передачі вимірювальної інформації, ми вважаємо за доцільне розглянути можливість використання прямого методу оцінювання точності результату в незалежній оцінці. В цьому разі проблема полягає в тому, що, на відміну від вимірювань фізичних величин, де використовуються майже виключно інструментальні методи, в економічних вимірюваннях застосовуються лише експертні методи. Всі процедури відбору, перетворення та передачі вимірювальної інформації у цьому разі виконуються не вимірювальними приладами та системами зі стабільними характеристиками перетворення, а безпосередньо експертами-оцінювачами з їх цілком різними персональними якостями. Невеликим винятком є лише обчислювальні та найпростіші логічні операції порівняння, а також окремі функції документування та збереження інформації. Однак неможливо об'єктивно визначити рівень точності і, відповідно, ступінь достовірності, з якими виконуються оціночні процедури тим чи іншим оцінювачем. Тим більше, що цей рівень зовсім не є стабільним, а точність отриманого результату залежить не лише від суб'єктивних похибок, привнесених у нього оцінювачем, але й від цілої низки об'єктивно наявних джерел невизначеності. До цих джерел належать невизначеності самого ринкового середовища, використаних джерел ринкової інформації, зумовлені можливим впливом невизначених зовнішніх факторів, методичної бази оцінювання зі власними методичними похибками використаних оціночних підходів та процедур тощо.

Оскільки в економетриці, зокрема у розглянутій ситуації, використання менш чи більш точних (та й будь-яких взагалі) засобів вимірювань видається цілком неможливим, залишається єдина можливість для отримання дійсного значення

вимірюваної величини, а саме застосування більш досконалих методів оброблення інформації, які можуть забезпечити вищу точність, ніж традиційні. Теоретично обґрунтованим і практично можливим напрямом вирішення цієї проблеми є виконання серії багаторазових незалежних економічних вимірювань з подальшим статистичним обробленням отриманого ряду результатів. У такому разі значення вартості того ж самого об'єкта оцінювання має бути багаторазово встановлене за однакових умов на одну й ту ж саму дату групою оцінювачів приблизно однакової кваліфікації, які діють незалежно. Тоді висновки цих оціночних робіт можна буде розглядати як результати багаторазових незалежних рівноточних економічних вимірювань, методики оброблення яких досить детально опрацьовані в метрології.

З іншого боку, є достатні підстави трактувати отриману таким чином математичну модель як групову міру вартості об'єкта оцінювання, яка відтворює вимірюване значення цієї вартості через низку дещо розбіжних її оцінок в отриманій серії вимірювань. Тоді дійсне значення вартості об'єкта оцінювання за певних попередньо прийнятих припущень та обмежень може бути обчислене на підставі стандартних процедур статистичного оброблення низки рівноточних результатів.

Варто зауважити, що припущення про рівноточність виконаних у такий спосіб економічних вимірювань є до певної міри умовним, адже під час виконання вимірювань за пропонованим алгоритмом і систематична, і випадкова складові похибки кожного окремого точкового вимірювання серії, зумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними джерелами невизначеності, будуть дещо іншими. За суворого дотримання умови незалежності оціночних робіт залучені оцінювачі мають отримати однакові завдання, але не повинні контактувати між собою та узгоджувати вибір інформаційних джерел та методів виконання робіт. Відповідно, використані джерела ринкової інформації, застосовані оціночні підходи, методики та процедури не будуть тотожно збігатися в всіх випадках серії. Це означає, що значення похибок будуть дещо іншими за кожного вимірювання, але загалом за досить великої кількості вимірювань статистично вони будуть відповідати типовим рівням похибок під час виконання подібних оціночних робіт. Порівняно невелика варіація похибки результатів окремих точкових вимірювань серії, безперечно, завжди буде присутня, але за певного заокруглення та усереднення всі вони відповідатимуть певному типовому середньому рівню. Власне, це дає підстави вважати таку серію незалежних економічних вимірювань умовно рівноточними.

Звичайно, як і за будь-яких вимірювань можливими є випадкові помилки, що є нетиповими та сильно вирізняються із загального ряду. Перевагою багаторазових незалежних економічних вимірювань є можливість порівняно легко виявити випадки появи аномально великих похибок за допомогою процедури перевірки на наявність грубих похибок (викидів або промахів). Для досягнення цієї мети існує ціла низка повністю математично формалізованих критеріїв з різною чутливістю.

Загалом необхідність у багаторазових вимірах вартості об'єкта оцінювання виникає лише за сформульованої вище потреби отримання більш точного дійсного значення вимірюваної величини, без якого неможливе визначення кількісної оцінки похибки рецензованого звіту, тобто пропонована методика призначена для використання не під час масового оцінювання, а лише для виявлення істини у спірних випадках. За багаторазових вимірів реалізується можливість зменшення значних випадкових похибок результатів поодиноких вимірювань серії. При цьому найважливіше завдання статистичного оброблення ряду отриманих даних полягає в тому, щоби за результатами серії вимірювань визначити значення вимірюваної величини, більш близьке до її істинного значення, ніж будь-яка поодинока оцінка. Рецензований звіт є такою точковою поодинокою оцінкою, як і кожне окреме вимірювання з серії. Однак завдання отримання більш точного результату вирішується статистичним обробленням результатів серії вимірювань, що ґрунтується на гіпотезі про розподіл густини ймовірностей випадкових похибок за нормальним законом. Справедливість цього припущення підтверджується розмаїттям джерел невизначеності.

Більш конкретні завдання під час розроблення методики прямого розрахунку кількісної оцінки ступеня невизначеності полягають у пошуку таких характеристик, як необхідна кількість вимірювань у серії; довірча ймовірність; межі довірчого інтервалу, у яких перебуває значення вимірюваної величини; характеристика центру розподілу ймовірностей; характеристика відхилень від нього. Ці конкретні чисельні показники визначаються на підставі статистичного оброблення результатів багаторазових вимірювань, яка використовується для підвищення точності багаторазових вимірювань, а також визначення статистичних характеристик ряду результатів серії вимірювань та похибки кінцевого результату. За допомогою цієї процедури з отриманого після оброблення результату вимірювань неможливо повністю виключити систематичні похибки, але точність кінцевого результату гарантовано зростає за рахунок зменшення впливу випадкових похибок. Навіть якщо залишаються невиключені систематичні похибки, зменшення випадкових похибок завдяки виконанню статистичного оброблення результатів вимірювань дає підстави для використання отриманого кінцевого результату як дійсне значення вимірюваної величини. Точність цього результату є гарантовано вищою за точність окремо взятого одноразового вимірювання.

Нагадаємо, що систематична похибка вимірювання («systematic measurement error») – це складова загальної похибки вимірювань, яка залишається постійною або закономірно змінюється під час здійснення повторних вимірювань.

Опорним значенням величини для систематичної похибки є істинне значення величини або виміряне значення величини з меншою невизначеністю вимірів, якою можна знехтувати. Систематична похибка вимірювань та її причини можуть бути відомі або невідомі. Систематична похибка вимірювань дорівнює різниці похибки вимірювань та випадкової похибки вимірювань. Відповідно, випадкова похибка вимірювань («random measurement error») – це складова загальної похибки вимірювань, яка під час повторних вимірювань змінюється непередбачуваним чином. Опорним значенням величини для випадкової похибки вимірювань є оцінка математичного сподівання ряду, що можна отримати в результаті нескінченно великого числа повторних вимірів однієї й тієї ж вимірюваної величини. Випадкові похибки ряду повторних вимірів утворюють розподіл, який може бути описаний своїм математичним очікуванням (у загальному випадку передбачається, що воно дорівнює нулю) та дисперсією. Випадкова похибка вимірювань дорівнює різниці похибки вимірювань та систематичної похибки вимірювань [6, с. 30].

Виходячи з поданих вище визначень, можемо вважати оцінку математичного сподівання ряду усередненим значенням результатів серії однорідних рівноточних вимірювань вартості, виконаних описаним вище чином, а саме опорним дійсним значенням вимірюваної величини для визначення систематичної похибки. Вплив випадкової складової завдяки обробленню масиву даних буде суттєво зменшений. В розглянутому випадку усереднений результат серії є гарантовано більш близьким до істинного значення вимірюваної величини, оскільки це значення буде отримане з меншою невизначеністю, тому може вважатися її дійсним значенням. Таким чином, під час проведення серії вимірів однієї й тієї ж постійної на короткочасовому проміжку величини вартості, за однакових попередніх припущень та обмежень і в однакових умовах ми отримуємо ряд умовно рівноточних результатів, а за певного заокруглення деякі з них відрізнятимуться один від одного, а деякі співпадатимуть. Цей факт свідчить про наявність в окремих вимірюваннях серії випадкових похибок, тобто похибок, що змінюються до певної міри непередбачуваним чином, але не цілком хаотично, а відповідно до певної статистичної закономірності. Розгляд одноразових вимірів як випадкових подій, а їх результатів – як обтяжених випадковими похибками дає підстави використати математичний апарат теорії ймовірності та математичної статистики для оцінювання цих випадкових похибок і пошуку значення вимірюваної величини, значно ближчого до її істинного значення, ніж результат одного виміру. Подане вище обґрунтування дає незаперечні підстави стверджувати, що цей результат надається для кількісного визначення

Висновки. Результати виконаного аналізу показали, що під час економічних вимірювань, які виконуються методами незалежного оцінювання вартості активів, ступінь невизначеності результатів здебільшого випадків залишається об'єктивно невстановленим. Чинні національні стандарти оцінювання оперують лише поняттям її достовірності, але не визначають методику її визначення. Показано, що достовірність є цілковито суб'єктивним показником, який не має кількісного вираження та одиниць виміру, не надається для застосування як об'єктивна характеристика невизначеності. Виявлено, що рівень невизначеності отриманих результатів може бути встановлений шляхом застосування двох альтернативних підходів, а саме прямого та непрямого. Нині вимушено використовується непряма процедура оцінювання ступеня достовірності, яка характеризується відсутністю об'єктивних критеріїв її визначення й базується лише на перевірці дотримання формальних вимог до виконання оціночних робіт. Натомість прямий підхід, за допомогою якого може бути отримана об'єктивна кількісна оцінка невизначеності результату, у галузі незалежного оцінювання не застосовується з огляду на недостатність теоретичного опрацювання методологічної бази.

На думку авторів, теоретично обґрунтованим і практично можливим напрямом вирішення проблеми отримання кількісної оцінки невизначеності є виконання серії багаторазових незалежних економічних вимірювань з подальшим статистичним обробленням отриманого ряду результатів. Якщо значення вартості об'єкта оцінювання буде багаторазово встановлене за однакових умов, на одну й ту ж саму дату групою незалежно діючих оцінювачів, результати цих оціночних робіт можна буде розглядати як отримані за багаторазових незалежних рівноточних економічних вимірювань. Сформульовано умови виконання цих вимірювань, за дотримання яких під час проведення серії вимірів постійної на короткочасовому проміжку величини вартості об'єкта оцінювання, за однакових попередніх припущень та обмежень і в однакових умовах виконуються умови рівноточності. Запропоновано розглядати отриману таким чином математичну модель як групову міру вартості об'єкта оцінювання, що відтворює вимірюване значення цієї вартості через низку оцінок в отриманій серії вимірювань.

Визначено конкретні завдання під час розроблення методики прямого розрахунку кількісної оцінки ступеня невизначеності, які полягають у пошуку необхідної кількості вимірювань у серії; довірчої ймовірності; меж довірчого інтервалу; характеристик центру розподілу ймовірностей та відхилень від нього.

Показано, що завдяки зменшенню впливу випадкових похибок поодиноких вимірювань серії на результат, отриманий після виконання статистичного оброблення, його можна використовувати як дійсне значення вимірюваної величини. На основі опорного усередненого результату, тобто оцінювання математичного сподівання ряду, можна отримати кількісні оцінки показників невизначеності результату рецен-

зованого звіту у вигляді оцінок його абсолютної та відносної похибок. Чисельні оцінки похибок у цьому разі є цілком об'єктивним вимірником ступеня невизначеності результату, позбавленим впливу тієї чи іншої особи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п (дата звернення: 11.05.2018).
2. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна» : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-п (дата звернення: 11.05.2018).
3. IVS 2017. International Valuation Standards 2017. General Standards. IVS 103. Reporting. *International Valuation Standards Council*. 2017. URL: http://www.cas.org.cn/docs/2017-01/20170120142445588690.pdf (дата звернення: 11.05.2018).
4. EVS 2016. European Valuation Standards 2016. Eighth edition. *The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA)*. URL: www.tegova.org (дата звернення: 11.05.2018).
5. Метрологія, стандартизація і сертифікація : підручник / В.В. Тарасова та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 264 с.
6. Международный словарь по метрологии: основные и общие понятия и соответствующие термины / пер. с англ. и фр. Санкт-Петербург : Профессионал, 2010. 82 с.
7. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Кількісна оцінка точності визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. С. 216.
8. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 6. С. 151-156.
9. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Аналіз розбіжностей альтернативних оцінок вартості нематеріальних активів. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2018. Т. 23. Вип. 7 (72). С. 192-197.
10. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Дослідження функцій густини розподілу імовірностей відносних похибок альтернативних оцінок вартості брендів. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 1 (23). С. 161-169.
11. Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. Статистичний зв'язок результатів оцінки вартості брендів з їх абсолютними похибками. *Економіка та суспільство*. 2019. № 20. С. 100.
12. Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. Статистичний взаємозв'язок похибок експертної оцінки вартості найдорожчих брендів світу. *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal)*. 2019. № 5 (45). P. 10. P. 37-45.
13. Лейфер Л.А. Обзор международных стандартов и руководств в области неопределенности оценки. *Имущественные отношения в РФ*. 2014. № 4 (151).

REFERENCES:

1. Pro zatverdzhennja Nacional'nogo standartu № 1 "Zagal'ni zasady ocinky majna i majnovyh prav" : Postanova Kabinetu ministriv Ukrai'ny № 1440 vid 10.09.2003 r. [On Approval of the National Standard No. 1 "General principles of property and property rights valuation" : Ministers Cabinet of Ukraine Resolution No. 1440, 10.09.2003]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п (accessed: 11 May, 2018) (in Ukrainian).
2. Pro zatverdzhennja Nacional'nogo standartu № 2 "Ocinka neruhomogo majna" : Postanova Kabinetu ministriv Ukrai'ny № 1442 vid 28.10.2004 r. [On Approval of the National Standard No. 2 "Real estate valuation" : Ministers Cabinet of Ukraine Resolution No. 1442, 28.10.2004. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-п (accessed: 11 May, 2018) (in Ukrainian).
3. IVS 2017. International Valuation Standards 2017. General Standards. IVS 103. Reporting. *International Valuation Standards Council*. 2017. Available at: http://www.cas.org.cn/docs/2017-01/20170120142445588690.pdf (accessed: 11 May, 2018).
4. EVS 2016. European Valuation Standards 2016. Eighth edition. *The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA)*. Available at: www.tegova.org (accessed: 11 May, 2018).
5. Tarasova V.V., Malynovs'kyj A.S., Rybak M.F. (2006). *Metrologija, standartyzacija i sertyfikacija. Pidruchnyk.* [Metrology, standardization and certification. Tutorial]. Kyi'v : Centr navchal'noi' literatury. 264 s. (in Ukrainian).
6. (2010). *Mezhdunarodnyj slovar' po metrologii: osnovnye i obshhie ponjatija i sootvetstvujushhie terminy: per. s angl. i fr.* [International vocabulary of metrology]. Sankt-Peterburg : Professional (in Russian).
7. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju.P. (2018). Kil'kisna ocinka tochnosti vyznachennja vartosti ob'jektiv intelektual'noi' vlasnosti [Quantitative estimation of intellectual property objects evaluation accuracy]. *Ekonomika ta suspil'stvo* [Economy and society]. No. 19, p. 216 (in Ukrainian).
8. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju. P. (2018). Vyznachennja pohybky nezalezhnoi' ocinky vartosti neruhomosti na pidstavi cin prodazhu [Real estate valuation error determination based on further transactions price]. *Scientific messages of the V.I. Vernadsky Taurida National University*. Vol. 29 (68), no. 6, pp. 151-156 (in Ukrainian).
9. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju.P. (2018). Analiz rozbizhnostej al'ternatyvnyh ocinok vartosti nematerial'nyh aktyviv [Divergences of intangible assets evaluation alternative results analysis]. *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomika.* [Announcer of the Odesa national university. Economy]. Vol. 23. Iss. 7 (72), pp. 192-197 (in Ukrainian).
10. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju.P. (2019). Doslidzhennja funkcij gustyny rozpodilu imovirnostej vidnosnyh pohybok al'ternatyvnyh ocinok vartosti brendiv [Research of brands alternative value estimations relative errors probability distribution density functions]. *Regional'na ekonomika ta upravlinnja* [Regional economics and management]. No.1 (23), pp. 161-169 (in Ukrainian).
11. Pozdnjakov Ju.V., Lapishko M.L. (2019). Statystychnyj zv'jazok rezul'tativ ocinky vartosti brendiv z i'h absoljutnymy pohybkamy [Brands valuation results statistical relationship with their absolute errors]. *Ekonomika ta suspil'stvo* [Economy and society]. No. 20, p. 100 (in Ukrainian).
12. Pozdnjakov Ju.V., Lapishko M.L. (2019). Statystychnyj vzajemozv'jazok pohybok ekspertnoi' ocinky vartosti najdorozhchyh brendiv svitu [Statistical relationship of most valuable global brands expert valuation results errors]. *East European Scientific Journal*. № 5(45), p. 10, pp. 37-45 (in Ukrainian).
13. Lejfer L.A. (2014). Obzor mezhdunarodnyh standartov i rukovodstv v oblasti neopredelennosti ocenki. [The review of international standards and guidances in valuation results uncertainty degree]. Imushhestvennye otnoshenija v RF. № 4 (151).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дячек В.В.
ВПЛИВ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ 3

Колокольчикова І.В.
СЕГМЕНТУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ 13

Коновалов Ю.О.
МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ КОНТЕЙНЕРІВ: ДОСВІД ЯПОНІЇ 18

Ніколаєв Ю.О., Глчян К.Л.
РОЗВИТОК ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ ЯК НОВА ТЕНДЕНЦІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 22

Слободян В.В.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ 29

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Волкова Н.В., Неберя К.В., Лещева А.Р.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 36

Гаража О.П.
МОНІТОРИНГ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГАЛУЗЕВОГО РОЗПОДІЛУ 42

Кошельок Г.В.
ГРОШОВІ ПОТОКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 50

Пакуліна Г.С.
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ 58

Плисенко Г.П., Назаркевич В.О.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ 65

Прус Л.Р.
ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ОКРЕМИХ ОПЕРАЦІЙ З МАЙНОМ, ЩО ПЕРЕХОДИТЬ У ВЛАСНІСТЬ ДЕРЖАВИ ЗА ПОРУШЕННЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА 70

Рахман М.С., Мацегора М.В.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ 79

Сердюков К.Г., Зеленяєва К.О.
ПОДАТКИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ 83

Удовиченко С.М.
КОМЕРЦІЙНИЙ ОБІГ НАСІННЯ: ПИТАННЯ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ СОРТІВ РОСЛИН 87

Франчук Т.М.
АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ 92

Шмиголь Н.М., Макієнко Ю.В.
АНАЛІЗ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ У СФЕРІ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ 98

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабич-Побережна А.А., Компанієць В.О., Кулик А.О.
ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ І ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 106

Бедрадіна Г.К.
МЕТОДИКА SERVICE QUALITY В ОЦІНЮВАННІ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ 113

Березіна Л.М., Баган Н.В., Потяженко О.М.
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 120

Бурачек І.В., Ярмолюк Д.І.
КОУЧИНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ 126

Волкова Н.В., Ващенко В.В., Романенко С.В.
РЕСУРСИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ 133

Гнаткович О.Д., Оленчин Ю.Ю., Простоніс Н.Ю.
КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА М. ЛЬВОВА.....138

Дикань О.В., Бобітко В.І., Войтюк О.О.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....144

Єрьоміна М.О., Тройнікова О.М., Голенищева К.О.
ФІНАНСОВИЙ СКЛАДНИК УПРОВАДЖЕННЯ ДИРЕКТИВ ЄС НА УКРАЇНСЬКИХ ЗАЛІЗНИЦЯХ В УМОВАХ УПРОВАДЖЕННЯ ВИСОКОШВИДКІСНОГО РУХУ.....148

Коваль С.І.
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....153

Кутідзе Л.С., Хмара Н.О.
ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....159

Кушнір Т.М.
ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН В СИСТЕМУ ЗАКУПІВЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....165

Мінц О.Ю., Камишнікова Е.В.
МЕТОД АНАЛІЗУ РІВНЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....170

Приступа Т.В., Чорній В.В.
БІРЮЗОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ: МАЙБУТНЄ ЧИ МОДНИЙ ТРЕНД?.....175

Терлецька В.О.
ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ.....179

Фурсова В.А., Диденко Ю.Ю.
КРЕАТОСФЕРА КАК ОЦЕНКА КРЕАТИВНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ.....184

Чупріна М.О., Пилявська Є.О.
АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....190

Яроміч С.А.
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОДУКТОМ, ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ І ПОРТФЕЛЕМ БРЕНДІВ.....195

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Завгородній А.В.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....201

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Смирнова С.М., Смирнов В.М., Хапун О.С.
МОНІТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....208

СЕКЦІЯ 6
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гопцій О.Б., Масленнікова В.В., Матвєєв П.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....212

Карпенко О.В., Плікус І.Й., Головіна Д.В.
ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ВИКЛИКИ ДЛЯ ОСВІТИ ТА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ).....220

Стешенко О.Д., Пупена С.І.
СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....229

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Виговська Н.Г., Дячек С.М.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....234

Гальцова О.Л., Хакімова Х.Р.
УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ БАНКУ, ЇХ СКЛАД ТА АНАЛІЗ.....239

Головко О.Г., Харченко О.С.
БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ БАНКУ.....243

Гончарова А.В., Вядрова І.М.
БАНКІВСЬКА ПРОЦЕНТНА ПОЛІТИКА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....248

Гось М.І.
ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО ПІД ЧАС
МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ ТА ПЕРЕВАГИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ.....254

Демчук Н.І., Ткаченко Г.А., Шпехт А.С.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕІНЖИНІРИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ ТЕНДЕНЦІЇ
ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....258

Дунас Н.В., Білокриницька М.С.
ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ
УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ ДЛЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ.....263

Зайченко К.С., Дзюбенко В.М.
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....270

Коковіхіна О.О., Боярська А.В.
ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАГРОЗ ВАЛЮТНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ.....276

Косарєва І.П., Папірний О.В.
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....281

Косов А.С.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ
ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....286

Лисьонкова Н.М., Єрмоленко О.А., Гармай І.Ю.
СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ.....295

Макар А.О.
СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОЛІНГУ В УКРАЇНІ.....301

Масюк Ю.В., Резниченко О.В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....306

Рахман М.С., Зарайська В.С.
АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....312

Сідельникова Л.П.
ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ
У МЕХАНІЗМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....317

Хрипко І.С., Азаренкова Г.М.
ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ.....324

Черкасова С.В., Сороківський В.М., Банюк Е.С.
ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ
ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....329

Шелудько С.А., Браткевич П.П.
ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ.....334

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бабінська С.Я.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ – ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....340

Копчикова І.В.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТОВАРІВ ЯК ІМПЕРАТИВНА СКЛАДОВА ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ВТРАТ.....345

Максименко Д.В., Даниш Н.І.
АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....351

Петрицька О.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....356

Проскуріна Н.М., Пругло Я.О.
РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МСФЗ.....360

Skrypnyk Nataliia, Skrypnyk Mykola
MANAGEMENT REPORTING IN THE MANUFACTURING BUSINESS AND ITS SPECIFICS.....365

Ценклер Н.І.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СТАРТАП-КОМПАНІЯХ.....369

Шендригоренко М.Т., Панасенко А.О.
СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ
ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПДВ-РАХУНКІВ В УКРАЇНІ.....374

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 9
СТАТИСТИКА

Рахман М.С., Григорова Е.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРОДУКЦІЇ
ТВАРИННОГО ТА РОСЛИННОГО ПОХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ..... **378**

Рахман М.С., Штих Є.А.
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... **384**

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М., Єрмольєв Ю.М., Єрмольєва Т.Ю.
ДО ІНТЕГРОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАСЕЙНУ ВЕРХНЬОЇ РОСІ..... **390**

Жерліцин Д.М.
МОДЕЛЮВАННЯ ПОРТФЕЛЯ КРИПТОВАЛЮТ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ..... **401**

Мавріна М.І.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ РЕАЛІЗАЦІЇ
РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ ПОПИТОМ..... **406**

Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л.
БАГАТОРАЗОВІ НЕПРЯМІ ЕКОНОМІЧНІ ВИМІРЮВАННЯ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА
ДЛЯ ВСТАНОВЛЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РЕЗУЛЬТАТУ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ..... **415**

CONTENTS

SECTION 1
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Diachek Vitalii
INFLUENCE OF WORLD INTEGRATION PROCESSES AND EUROINTEGRATION ON THE DEVELOPMENT OF THE AUTOMOBILE MARKET OF UKRAINE 3

Kolokolchykova Iryna
SEGMENTATION OF UKRAINIAN FRUIT AND BERRY PRODUCTS IN THE INTERNATIONAL MARKET 13

Konovalov Yuriy
CUSTOMS CONTROL OF TEMPORARY IMPORTS OF CONTAINERS: THE EXPERIENCE OF JAPAN 18

Nikolayev Yuriy, Glchan Karapet
THE DEVELOPMENT OF EVENT TOURISM AS A NEW TREND OF DIVERSIFICATION OF INTERNATIONAL TOURISM ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS 22

Slobodian Viktoria
ACTUAL PROBLEMS OF CONTAINER TRANSPORTATION DEVELOPMENT IN UKRAINE 29

SECTION 2
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Volkova Nelia, Neberja Karina, Leshheva Alina
FEATURES OF FORMATION OF POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 36

Garazha Olena
MONITORING OF MANAGEMENT OF LAND RESOURCES AT DIFFERENT LEVELS OF TERRITORIAL-SECTORAL DISTRIBUTION 42

Koshelok Halina
CASH FLOWS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM 50

Pakulina Hanna
SYSTEMATIC APPROACH TO IMPROVING THE QUALITY OF SOCIAL AND INFORMATION SERVICES TO THE POPULATION 58

Plysenko Galina, Nazarkevich Victor
GREEN ECONOMIC DEVELOPMENT TRENDS IN THE EUROPEAN UNION AND THEIR IMPACT ON THE LABOR MARKET: EXPERIENCE FOR UKRAINE 65

Prus Ludmila
THE PROBLEM OF PERFORMANCE OF INDIVIDUAL PROPERTY OPERATIONS PASSED INTO STATE OWNERSHIP FOR VIOLATION OF CUSTOMS LEGISLATION 70

Rakhman Mahbubur, Matsegora Marina
ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF THE MOBILE COMMUNICATION MARKET IN UKRAINE 79

Serdyukov Kostyantyn, Zeleniaieva Kateryna
TAXES AS THE BASIS FOR BUDGETING 83

Udovychenko Svitlana
COMMERCIAL SEED TRAFFIC: ISSUES OF LEGAL PROTECTION OF PLANT VARIETIES 87

Franchuk Tamara
ACTIVIZATION OF INNOVATION ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES: MAIN TASK OF STATE FINANCIAL POLICY 92

Shmygol Nadia, Makiienko Yuliia
ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE FIELD OF DEPRECIATION METHODS 98

SECTION 3
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Babich-Poberezhna Alina, Kompaniets Viktoriya, Kulik Alla
FORMATION OF PRODUCTION EXPENSES FOR CULTIVATION OF GRAIN CROPS AND GRAIN LEGUME WHEN USING TECHNOLOGIES WITH DIFFERENT LEVELS OF RESOURCES PROVISION 106

Bedradina Ganna
SERVICE QUALITY METHODOLOGY IN ASSESSING OF HOTEL SERVICES QUALITY 113

Berezina Liudmyla, Bahan Nadiia, Potyazhenko Oxyana
PROSPECTIVE AREAS OF MANAGING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITIES 120

Burachek Igor, Yarmolyk Dina
COACHING IN THE ENTERPRISE: BASIS OF EFFICIENCY 126

Volkova Nelia, Vashhenko Valerija, Romanenko Stanislav
RESOURCES OF AGRARIAN ENTERPRISES AND THEIR CLASSIFICATION 133

Hnatkovich Oksana, Olenchin Yuliya, Prostonis Nataliya
COMPETITIVE STRATEGY OF HOTEL MANAGEMENT IN LVIV.....138

Dikan Elena, Bobitko Vyacheslav, Voituk Alexey
IMPROVEMENT OF ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT.....144

Yeromina Marina, Troynikova Elena, Golenishcheva Catherine
FINANCIAL COMPONENT OF EU DIRECTIVES IMPLEMENTATION
IN UKRAINIAN RAILWAYS IN THE CONDITIONS OF HIGH-SPEED TRAFFIC.....148

Koval Svitlana
QUALITY MANAGEMENT AS A TOOL FOR EFFECTIVE IMPACT ON THE COMPANY'S ACTIVITIES.....153

Kutidze Lyudmila, Khmara Natalia
DETERMINATION OF RISK FACTORS FOR THE FUNCTIONING
OF BUSINESS QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS.....159

Kushnir Taras
IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF MARKETING RELATIONS
IN THE ENTERPRISE PURCHASE SYSTEM IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS.....165

Mints Aleksey, Kamyshnykova Evelina
THE METHOD FOR ANALYZING THE PRIORITY LEVEL
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' STAKEHOLDERS.....170

Prystupa Tetiana, Chornii Viktoriia
TEAL ORGANIZATIONS: THE FUTURE OF MANAGEMENT OR JUST TREND?.....175

Terletska Viktoria
FEATURES OF DOING VENTURE BUSINESS.....179

Fursova Viktoriya, Didenko Yuliia
CREATOSPHERE AS AN ASSESSMENT OF CREATIVITY FOR HIGHER EDUCATION INSTITUTION.....184

Chuprina Marharyta, Pyliavska Yevheniia
THE ANALYSIS AND PROSPECTS OF EXPORT EXPANSION
OF AUTOMOTIVE ENTERPRISES IN UKRAINE.....190

Yaromich Svitlana
MANAGEMENT OF INNOVATIVE PRODUCT, PRODUCT RANGE AND PORTFOLIO OF BRANDS.....195

SECTION 4
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Zavhorodnii Andrii
PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE AND ATTRACTION
OF FOREIGN CAPITAL OF AGRICULTURAL COMPLEX OF THE BLACK SEA REGION.....201

SECTION 5
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT
AND ENVIRONMENT PROTECTION

Smyrnova Svitlana, Smyrnov Viktor, Khapun Olena
MONITORING THE LAND: ACTUAL ISSUES AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES.....208

SECTION 6
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Hoptsii Oleksander, Maslennikova Victoria, Matvieiev Pavlo
CONCEPT ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL
POPULATION SETTLEMENTS OF THE UNITEDTERRITORIAL COMMUNIES.....212

Karpenko Olga, Plikus Iryna, Holovina Daria
DIGITAL ECONOMY: CHALLENGES FOR EDUCATION AND LABOR MARKET IN UKRAINE
(BY THE EXAMPLE OF ACCOUNTING AND FINANCIAL SPECIALTIES).....220

Steshenko Olena, Pupena Svitlana
SOCIAL PROTECTION OF WORKERS IN THE CONDITIONS
OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT.....229

SECTION 7
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Vyhovska Nataliya, Diachek Svitlana
TRANSFORMATION OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE CONTEXT
OF PROVIDING NATIONAL ECONOMIC SECURITY.....234

Galtsova Olga, Khakimova H.
BANK INCOME MANAGEMENT, COMPOSITION AND ANALYSIS.....239

Golovko Olena, Kharchenko Olena
BUDGETING IN THE FINANCIAL PLANNING SYSTEM OF THE BANK **243**

Honcharova Arina, Viadrova Inna
BANK INTEREST RATE POLICY: THE CURRENT SITUATION
AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT **248**

Hos Mykola
FINANCIAL MEDIATION IN CUSTOMS CLEARANCE OF GOODS AND BENEFITS OF ITS USE **254**

Demchuk Natalia, Tkachenko Hanna, Specht Anastasia
THEORETICAL ASPECTS OF REINGINEERING AS AN INNOVATION TREND
OF FINANCIAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS **258**

Dunas Nataliia, Bilokrynytska Mariia
IMPLEMENTATION OF CREDIT SCORING SYSTEM
BY UKRAINIAN BANKS FOR CONSUMER CREDIT **263**

Zaychenko Kateryna, Dzuybenko Vasilisa
INSURANCE MARKET OF UKRAINE: THE CURRENT STATE
AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT **270**

Kokovikhina Olexandra, Boiarska Anastasiia
THREATS TO THE CURRENCY SECURITY OF THE STATE **276**

Kosaryeva Iryna, Papirnij Oleksandr
FORMATION OF MECHANISM OF MANAGEMENT
OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE **281**

Kosov Anatoly
INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BANKING LIQUIDITY REGULATION
AND THE POSSIBILITY OF ITS REALIZATION IN UKRAINE **286**

Lysonkova Nataliia, Yermolenko Oleksii, Harmai Iryna
SUMMARY AND ASSESSMENT OF THE BANK'S LIQUIDITY **295**

Makar Anastasia
THE ESSENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TOLLING IN UKRAINE **301**

Masyuk Julia, Reznichenko Elena
THEORETICAL-METHODICAL APPROACHES
TO THE ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATUS OF ENTERPRISES **306**

Rakhman Mahbubur, Zarayska Vlada
ANALYSIS OF THE RESULTS OF CREDIT ACTIVITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE **312**

Sidelnykova Larysa
FISCAL POTENTIAL OF THE TAX SYSTEM IN THE MECHANISM
OF REGULATING ECONOMIC DEVELOPMENT **317**

Khrypko Iryna, Azarenkova Galyna
FINANCIAL PLANNING AS THE MAIN ELEMENT
OF MANAGING THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE BANK **324**

Cherkasova Svitlana, Sorokivsky Vasyl, Banyuk Eleonora
FINANCIAL ANALYSIS AND FORECASTING
AS A BASIS FOR THE ENTERPRISE FINANCIAL STRATEGY **329**

Sheludko Sergii, Bratkevych Pavlo
IMPACT OF DIGITALIZATION ON BANKING BUSINESS IN UKRAINE **334**

SECTION 8
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Babinska Solomiia
ACCOUNTING-ANALYTICAL INFORMATION – AN IMPORTANT ELEMENT
OF INFORMATION PROVISION OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISE **340**

Kopchykova Inna
IDENTIFICATION OF GOODS AS AN IMPERATIVE COMPONENT
OF COMMODITY LOSS ACCOUNTING **345**

Maksymenko Diana, Danish Nadiya
ANALYSIS OF RESERVES TO REDUCE PRODUCTION COSTS **351**

Petrytska Olha
ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT AT ENTERPRISES **356**

Proskurina Nelya, Pruglo Yana
DISCLOSURE OF ASSETS ACCORDING TO IAS 16 ..... **360**

Skrypnyk Nataliia, Skrypnyk Mykola
MANAGEMENT REPORTING IN THE MANUFACTURING BUSINESS AND ITS SPECIFICS **365**

Tsenkler Natalia
PECULIARITIES OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN START-UP COMPANIES.....**369**

Shendryhorenko Maryna, Panasenko Anastasiia
SYSTEM OF ELECTRONIC VAT ADMINISTRATION
AND ASSIGNMENT OF VAT INVOICES IN UKRAINE.....**374**

SECTION 9
STATISTICS

Rakhman Mahbubur, Grigorova Eleonora
RESEARCH OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS
OF LIVESTOCK AND CROP PRODUCTION OF UKRAINE.....**378**

Rakhman Mahbubur, Shtykh Yevheniya
RESEARCH OF THE MAIN INDICATORS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE.....**384**

SECTION 10
MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Gorbachuk Vasyl, Ermoliev Yuri, Ermolieva Tatiana
TO INTEGRATED MANAGEMENT OF THE UPPER ROS BASIN.....**390**

Dmytro Zherlitsyn
CRYPTOCURRENCY PORTFOLIO MODELING: THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACH.....**401**

Mavrina Maryna
INFORMATION SUPPORT FOR THE PROCESSES OF IMPLEMENTATION
OF REFLEXIVE MANAGEMENT OF CONSUMER DEMAND.....**406**

Pozdnyakov Yuri, Lapishko Maria
MULTIPLE INDIRECT ECONOMIC MEASUREMENTS AS METHODOLOGICAL BASE
FOR VALUATION RESULTS UNCERTAINTY DEGREE DETERMINATION.....**415**

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(16) 2019

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *І.І. Стратій*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:
Класичний приватний університет
Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002
Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна
E-mail: journal@pev.kpu.zp.ua
Телефон: +38 (095) 369-23-67