ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 18

Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.
Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.
Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.
Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.
Князєва Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.
Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.
Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.
Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.
Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.
Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.
Ліна Пілеліене – Ph.D., професор економіки.
Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.
Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.
Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

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

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

Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (протокол № 4 від 30.04.2018 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ РИНКІВ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯПОНІЇ ТА УКРАЇНИ

COMPARATIVE ASPECT OF MARKETS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS IN JAPAN AND UKRAINE

УДК 339.9

Бабич В.М.
студентка
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

У статті розглянуто ринки права інтелектуальної власності Японії та України та їх порівняльний аспект. Надано перспективи та подальші шляхи розвитку українського ринку прав інтелектуальної власності. Проаналізовано вплив ринку інтелектуальної власності на економічний розвиток країни. Зроблено зауваження щодо відсутності стабільного та системного підходу до регламентації даного ринку. За результатами дослідження запропоновано запровадити та врегулювати економіко-правовий захист об'єктів права інтелектуальної власності на національному рівні.

Ключові слова: *інтелектуальна власність, захист прав інтелектуальної власності, патенти, конкурентоздатність, інноваційна діяльність.*

В статье рассмотрены рынки права интеллектуальной собственности Японии и Украины и их сравнительный аспект. Представлены перспективы и дальнейшие пути развития украинского рынка прав интеллектуальной собственности. Проанализировано влияние рынка интеллектуальной собственности на экономическое развитие страны. Сделано замечание об отсутствии стабильного и системного подхода к регламентации данного рынка. По результатам исследования предложено ввести и урегулировать экономико-правовую защиту объектов права интеллектуальной собственности на национальном уровне.

Ключевые слова: *интеллектуальная собственность, защита прав интеллектуальной собственности, патенты, конкурентоспособность, инновационная деятельность.*

The article deals with markets of intellectual property rights of Japan and Ukraine and their comparative aspect. Prospects and further ways of development for the Ukrainian market of intellectual property rights are given. The influence of the intellectual property market on the country's economic development is analysed. Comments are made on the lack of a stable and systematic approach to the regulation of this market. According to the results of the study, it is proposed to introduce and regulate the economic and legal protection of intellectual property objects at the national level.

Key words: *intellectual property, protection of intellectual property rights, patents, competitiveness, innovative activity.*

Постановка проблеми. Інтелектуальна діяльність та її результати відіграють провідну роль у сучасних глобалізаційних процесах у світі. Актуальність дослідження проблеми захисту прав інтелектуальної власності зумовлена тим, що форми, способи та порядки захисту прав інтелектуальної власності загалом урегульовані створеними відповідними інституціями (ВОІВ). Проте не кожна країна характеризується ефективним їх використанням. Україна, маючи значний науково-технічний потенціал, залишається не досить привабливим ринком для сучасних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження сформували праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених у сфері світової торгівлі та захисту права об'єктів інтелектуальної власності: Т. Вахонєвої, Т.А. Павленко, А.М. Горнісевич, Г.О. Рехнік, В.А. Вакалюк, М.К. Олхаузен, Д. Цюріак, Б. Претнара та ін.

Основні напрями досліджень економістів зосереджені на загальних підходах до здійснення міжнародної торгівлі об'єктами права інтелектуальної власності, особливостях державного регулювання (охорони та захисту) у даній сфері, джерелах фінансування тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей ринків об'єктів права інтелектуальної власності Японії та України та аналіз впливу економіко-правового захисту об'єктів права інтелектуальної власності на економічний розвиток країни та конкурентоздатність економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні ринки об'єктів права інтелектуальної власності Японії та України перебувають на різних стадіях розвитку. Варто зазначити, що ще не швидко Україна зможе стати конкурентом Японії.

Доказом цього твердження виступають міжнародні рейтинги. Наприклад, Глобальний інноваційний індекс за 2017 р. показує, що Японія знаходиться на 14-му місці, а Україна – лише на 50-му (табл. 1).

Якщо розглянути складники цього індексу, то Японія лідирує з очевидною перевагою. Єдиним субіндексом, де Україна знаходиться практично на ідентичному рівні, є потенціал творчих винаходів.

Подібну ситуацію демонструє й показник The U.S. Chamber of Commerce's Global Innovation Policy

Center за 2017 р. Згідно з однойменним індексом, Україна знаходиться на 37-му місці серед провідних 50 країн світу, Японія – на восьмому місці.

Рис. 1 нам доводить, що порівняно з Японією Україна має проблеми щодо всіх ключових аспектів функціонування ринку інтелектуальної власності. Натомість єдиним підпунктом, за яким Україна випереджає Японію, є членство та ратифікація міжнародних договорів у цьому напрямі.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні, на жаль, спостерігається парадоксальна ситуація, і ринок інтелектуальної власності (на відміну від Японії) практично не впливає на реальну економіку. Тобто на основі відповідних статистичних даних можна побачити, що в Японії кількість патентів та торгових марок позитивно впливає на економічний розвиток. В Україні дана ситуація є подібною, однак ступінь впливу є значно меншим.

Оперуючи даними міжнародних рейтингів, можна стверджувати, що український ринок інтелектуальної власності потребує суттєвих змін:

1) Оскільки винахідницька та патентна активність є основною передумовою науково-технологічного обміну, то важливою для України є інтеграція у міжнародний ринок патентів та винаходів, що дасть можливість не тільки користуватися винаходами, патенти яких перебувають у власності суб'єктів інших країн, а й розвивати власну винахідницьку й патентну діяльність.

2) Пріоритетним заходом у завоюванні іноземних ринків є ефективний захист та збереження права власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки за вітчизняними винахідниками, які потенційно змогли б виступали ліцензіарами, укладаючи угоди з іноземними партнерами.

3) Відкриття світових ринків дає можливість науковцям вигідно користуватися своїм інтелектуальним доробком, проте вони переважно не мають досвіду підприємницької діяльності і не завжди розуміють «правила гри» на міжнародному ринку інтелектуальної власності.

4) Важливим заходом у цьому напрямі вбачається підвищення рівня інформаційної освіченості винахідників із методиками оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності, обізнаності їх із діяльністю інститутів патентних повірених та відповідних державних установ.

5) З огляду на важливість ролі держави у створенні сприятливих умов для розвитку високотехнологічної сфери в Україні вбачається доцільним надання підтримки винахідникам на всіх етапах патентування.

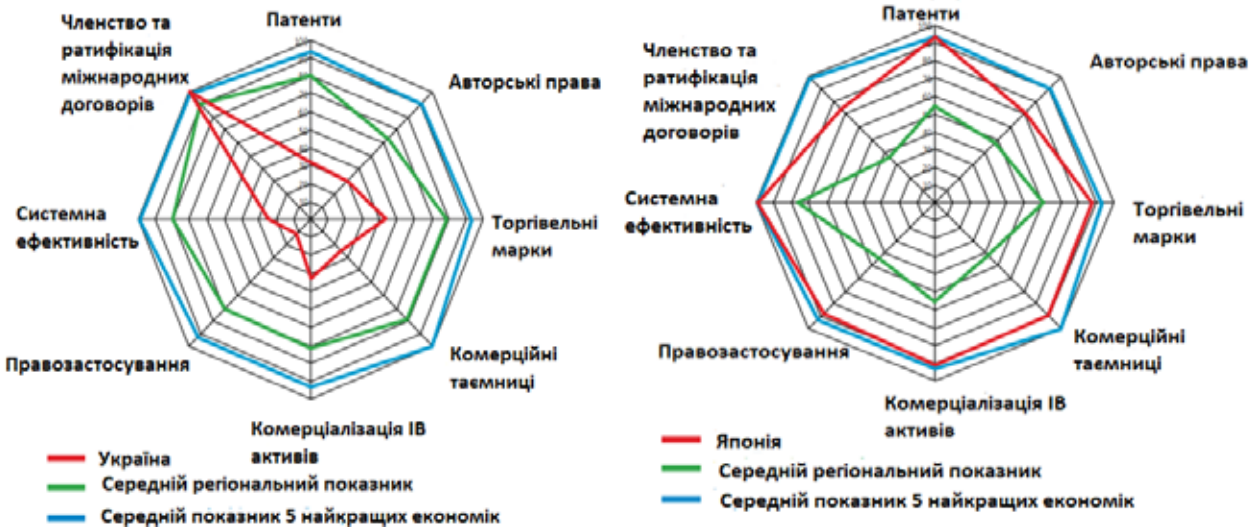


Рис. 1. Порівняння Японії та України за індексом захисту інтелектуальних прав у 2017 р. [2]

Таблиця 1

Складники інноваційного індексу [1]

№	Показник	Україна	Японія
1	Інституції	101	13
2	Людський капітал і дослідження	41	14
3	Інфраструктура	90	9
4	Потужність ринку	81	12
5	Потужність бізнесу	51	11
6	Розвиток знань і технологій	32	12
7	Творчі винаходи	49	36

6) Крім того, на державному рівні доцільно здійснювати контроль над виділенням квот із державного бюджету, передбачених Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», для забезпечення фінансування закордонного патентування винаходів.

Як приклад можна розглянути діяльність японського уряду щодо регулювання інноваційної діяльності країни. Основним нормативно-правовим актом Японії, який регулює систему інтелектуальної власності, є Закон «Про інтелектуальну власність» від 04.12.2002 № 122 (Intellectual Property Basic Act) [3].

З урахуванням зарубіжного і власного досвіду трьома радами, що регламентують японську систему захисту прав інтелектуальної власності та входять до складу Кабінету міністрів Японії (Агентство з науки і техніки, Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості, Міністерство освіти), було розроблено блок документів, що регулюють інноваційну діяльність країни до 2025 р. (IP Strategic Policy Outline, «Інновації – 25»). Також було реалізовано низку заходів щодо захисту об'єктів інтелектуальної власності, а саме: скорочено строки патентної експертизи з 26 до 11 місяців, врегульовано відносини дослідників та роботодавців, підвищено роль університетів та дослідних інститутів.

У процесі створення і захисту прав інтелектуальної власності в Японії виділяють такі аспекти розвитку та захисту прав інтелектуальної власності [4]:

– винаходи і творча діяльність;

– формування «посівного капіталу інновацій»;

– інноваційне співробітництво на основі ланцюжка «промисловість – уряд – університети» не тільки з удосконалення системи формування, а й захисту інтелектуальної власності;

– захист прав інтелектуальної власності, включаючи формування системи захисту інтелектуальної власності в рамках стимулювання інноваційної діяльності (реформа системи подачі патентних заявок для приватного сектора і скорочення термінів їх оформлення, активізація міжнародних зусиль уряду зі створення глобальної патентної системи);

– посилення боротьби проти контрафактної продукції і порушень патентного законодавства на національному та глобальному рівнях.

Розроблення та впровадження правових норм, що регулюють правове забезпечення недоторканності прав інтелектуальної власності, механізмів застосування даних правових норм та відповідної інфраструктури їх практичної реалізації стане основою для створення цілісної системи захисту прав інтелектуальної власності, адже для ефективного використання прав інтелектуальної власності потрібен відповідний економіко-правовий захист на національному рівні.

Порядки захисту прав інтелектуальної власності загалом урегульовані створеними відповідними інституціями. Проте не кожна країна характеризується ефективним їх використанням. Так склалося історично, що система захисту прав інтелектуальної власності є розвиненою насамперед у тих країнах, що характеризуються вищим ступенем наукової, технічної та інноваційної діяльності. Натомість країни, що розвиваються, мають проблеми у цьому аспекті.

На основі аналізу The International Property Right Index 2017 можна переконатися, що ключовими вигодами економіки кожної країни світу від захисту прав інтелектуальної власності (усереднений показник) є:

1) економіка стає конкурентоздатнішою на 20%;

2) здатність до підприємництва зростає на 60%;

3) здатність запроваджувати нові технології та вдосконалювати виробничі процеси зростає на 24%;

4) частка знань та технологічних результатів зростає на понад 80%;

5) подвоюється вдвічі внесок у валовий внутрішній продукт (ВВП);

6) удвічі зростають інновації у сфері біотехнологій тощо.

Для подальшого вдосконалення ринку об'єктів інтелектуальної власності України можна виділити такі шляхи [5]:

– розроблення чітких механізмів нормативно-правового регулювання, а саме кодифікація законодавства (створення та затвердження Кодексу про інтелектуальну власність);

– поєднання науки з виробництвом, що передбачає запровадження комплексу заходів (дослідження й аналіз ринку, фінансування впровадження об'єктів інтелектуальної власності, дослідження та розроблення тощо);

– створення інфраструктури впровадження результатів науково-технічної діяльності у виробництво;

– створення замкнених циклів (ідея – виробництво – споживання); створення спеціальних комплексних структур, до функцій яких би входило: проведення експертної оцінки їх комерційного потенціалу, дослідження кон'юнктури ринку, надання новітнім розробкам фінансової підтримки, нагляд за виготовленням конкурентоздатної продукції, просування об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняні та іноземні ринки, запобігання несанкціонованому використанню та розповсюдженню об'єктів ІВ;

– створення національної системи підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів з інтелектуальної власності.

Висновки з проведеного дослідження. Порівняно з розвинутими країнами фактичне місце України на світовому ринку торгівлі науково-технічних досягнень незначне. Це зумовлено низьким ступенем участі як в експорті високих тех-

нологій, передусім через низьку результативність діяльності національної інноваційної сфери, так і в імпорті. Частка виробництва наукомісткої продукції України на світовому ринку значно менша, ніж її частка у світовому науково-технічному потенціалі. Тобто ми бачимо, що ринок об'єктів права інтелектуальної власності України перебуває у досить складному становищі, адже відсутній стабільний та системний підхід до регламентації даного ринку. Також проблемним моментом залишається фінансовий складник, який заважає реалізовувати належним чином науковий потенціал країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Innovation Index 2017. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report.
2. International Property Rights Index 2017. URL: https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine.
3. Basic Law on Intellectual Property.Law No.122 of 2002. URL: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?leid=138187.
4. Леонтьев Б.Б., Ерохина И.В. Стратегия интеллектуальной собственности Японии. Правовая информатика. 2015. № 1. С. 20–31.
5. Дегтяр А.О., Гончаренко М.В. Зарубіжний досвід державного регулювання процесу комерціалізації інтелектуальної власності. Державне будівництво. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_25.

REFERENCES:

1. The Global Innovation Index 2017 [electronic resource] – Available at: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report
2. International Property Rights Index 2017 [electronic resource] – Available at: https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine
3. Basic Law on Intellectual Property.Law No.122 of 2002. URL: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?leid=138187
4. Leontev B. B., Erokhyna Y. V. Stratehyia yntellektualnoi sobstvennosty Yaponyy [Intellectual Property Strategy of Japan] / B. B. Leontev – № 1 – 2015. – S. 20-31. (in Russian)
5. Diehtiar A. O. Zarubizhnyi dosvid derzhavnoho rehuliuvannia protsesu komertsializatsii intelektualnoi vlasnosti [Foreign experience of state regulation of the process of commercialization of intellectual property] / A. O. Diehtiar, M. V. Honcharenko. – 2013. – № 2. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_25 (in Ukrainian)

Babych V.M.
Student
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

COMPARATIVE ASPECT OF MARKETS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS IN JAPAN AND UKRAINE

The article deals with the markets of intellectual property rights of Japan and Ukraine and their comparative aspect. The author presents the prospects and further ways of development for the Ukrainian market of intellectual property rights. Also, the author analyses the influence of the intellectual property market on the country's economic development. In the article, there are given comments, which states on the lack of a stable and systematic approach to the regulation of this market. According to the results of the research, it is proposed to introduce and regulate the economic and legal protection of intellectual property objects at the national level.

The article shows a paradoxical situation in Ukraine and that the market of intellectual property practically does not affect the real economy. Based on the relevant statistics, it can be determined that in Japan the number of patents and trademarks has a positive effect on economic development. Ukraine has problems with all key aspects of the functioning of the intellectual property market. Instead, the only sub-item, by which Ukraine is ahead of Japan, is the membership and ratification of international treaties in this direction.

The author made the conclusion that the Ukrainian intellectual property market needs substantial changes, namely, in the sphere of state regulation. After all, the development and implementation of legal rules that regulate the inviolability of intellectual property rights, the mechanisms for applying these legal norms and the appropriate infrastructure for their practical implementation will form the basis for the creation of a comprehensive system for the protection of intellectual property rights. Development of clear regulatory mechanisms, namely, the codification of legislation (creation and approval of the Code of Intellectual Property) will have a positive effect on the economic development of the country and the competitiveness of the economy.

ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА МВФ
CURRENCY RELATIONS OF UKRAINE AND IMF

УДК 339:5(477)(045)

Богацька Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті визначено правові основи та напрями співпраці України з Міжнародним валютним фондом, розкрито значення та роль кредитів фонду цієї інституції в умовах проведення в Україні економічних та соціальних реформ, виходу з економічної, фінансово-банківської та валютної криз. Детально проаналізовано доцільність співпраці України з Міжнародним валютним фондом та розглянуто хронологію відносин країни з МВФ. Розглянуто умови надання траншів МВФ за системою stand-by для України та їх вплив на її економіку. Досліджено переваги і недоліки співпраці нашої держави із цією фінансовою організацією та можливі результати впливу на економіку під час кредитування у майбутньому. Обґрунтовано необхідність подальшого розвитку співпраці України з Міжнародним валютним фондом у контексті реформування економіки, фінансової та банківської систем, соціальної сфери.

Ключові слова: *міжнародний валютний фонд (МВФ), міжнародне кредитування, державний борг, валютні відносини, фінансове становище, кредит стенд-бай, механізм розширеного кредитування.*

В статье определены правовые основы и направления сотрудничества Украины с Международным валютным фондом, раскрыты значение и роль кредитов фонда этого института в условиях проведения в Украине экономических и социальных реформ, выхода из экономического, финансово-банковского и валютного кризисов. Подробно проанализирована целесообразность сотрудничества Украины с Международным валютным фондом и рассмотрена хронология отношений страны с МВФ. Рассмотрены условия предоставления траншей МВФ по системе stand-by для Украины и их влияние на ее экономику. Исследованы преимущества и недостатки сотрудничества нашего государства с этой финансовой организацией и возможные результаты воздействия на экономику при кредитовании в будущем. Обоснована необходимость дальнейшего развития сотрудничества Украины с Международным валютным фондом в контексте реформирования экономики, финансовой и банковской систем, социальной сферы.

Ключевые слова: *международный валютный фонд (МВФ), международное кредитование, государственный долг, валютные отношения, финансовое положение, кредит стенд-бай, механизм расширенного кредитования.*

The article has defined the legal framework and directions of cooperation of Ukraine with the International Monetary Fund. The value and the role of loans of the International Monetary Fund in Ukraine under conditions of the economic and social reforms to overcome the economic, financial, banking, and currency crises are disclosed. Also, detailed analysis of expediency of Ukraine's cooperation with the IMF and countries considered chronology of relations with the IMF. Specifically, the article discusses the terms of the tranches IMF stand-by system for Ukraine and its impact on its economy. The possible results of their impact on the economy on credit conditions in future are investigated. The need for further development of cooperation between Ukraine and the International Monetary Fund in the context of reforming the economy, financial and banking systems, social services is substantiated.

Key words: *International Monetary Fund (IMF), international loans, government debt, currency, financial condition, credit stand-by, mechanism of extended credit.*

Постановка проблеми. Сучасний стан економічного розвитку України пов'язаний зі значними проблемами як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Внаслідок фінансово-економічної кризи досить помітними стали проблеми, пов'язані зі зниженням платіжного балансу, зниженням ВВП, девальвацією національної валюти, значним скороченням сировинних доходів, також сюди варто віднести стрімке падіння індексу промислового розвитку, зростання інфляції, масове безробіття, відсутність соціальних гарантій, крах банківської сфери та ін. Зокрема, усі вищезазначені фактори посилено й політичною нестабільністю у зв'язку з тимчасовою втратою контролю над східною частиною країни та АРК у поєднанні з різким зростанням витрат бюджету, визначеним необхідністю збільшення фінансування оборони країни.

Для уникнення дефолту Україна звернулася за допомогою до міжнародних фінансових організацій, зокрема до Міжнародного валютного фонду (МВФ). Своєю чергою, залучення коштів від МВФ має неоднозначний вплив як на економіку, так і на політичний стан країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливе значення щодо взаємодії та співпраці України з міжнародним валютним фондом мають праці таких вітчизняних науковців, як В. Андрійчук, І. Балік, І. Білорус, Л. Гришина, П. Карась, В. Колосова, О. Мозговий, а також зарубіжних учених, серед яких: Л. Ерхард, Л. Бальцерович, Дж. Вільямсон, Р. Мандела, А. Зіденберг, Т. Кіллік та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених співробітництву України з МВФ, це питання потребує подальшого вивчення, аналізу, систематизації подій для визначення найбільш раціональних шляхів розвитку співпраці нашої країни з МВФ.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні ключових аспектів співпраці України та МВФ, визначенні головних переваг та можливих наслідків подальшої співпраці, а також в аналізі валютних відносин України та МВФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах економічної інтеграції одними з найбільш впливових сил на світовій економічній арені виступають міжнародні валютно-фінансові організації (МВФО), що започатковані розвиненими країнами світу для сприяння розвитку та стабілізації світової економіки у цілому та окремих країн зокрема. Сьогодні вони фактично перетворюються на провідну рушійну силу потужних глобалізаційних процесів.

Ставши членом МВФ у 1992 р., Україна водночас увійшла до структури Світового банку. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн. дол. США внесли Нідерланди, що є країною – опікуном нашої держави у цій банківській структурі. Нині МВФ є найголовнішим фінансовим партнером України. Починаючи з 1994 р. Україна отримує від МВФ кредити за програмою Stand-by, частина коштів яких була спрямовна на фінансування дефіциту платіжного та торговельного балансів, а також поповнення золотовалютних резервів країни.

Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання [1, с. 281].

Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, орієнтуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

Також співпраця з Міжнародним валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ та ін.) та урядів інших держав, у тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо.

Також варто зазначити, що 16 вересня 2016 р. Україні було надано черговий, третій, транш від МВФ в розмірі 1 млрд. дол.Транш був наданий у рамках програми розширеного фінансування МВФ загальною сумою у 17,5 млрд. дол. Цей транш дав можливість отримати 1 млрд. дол. кредитних гарантій від США, а також 600 млн. євро кредиту від ЄС та іншу підтримку від міжнародних партнерів.

Нинішні кредити МВФ сприяють Україні у відновленні економіки та створенні умов для самодостатнього розвитку після завершення поточної програми, оскільки головними умовами під час надання кредиту було таке:

– відсоткова ставка становить 3% річних;

– ставка одноразової комісії (за резервування коштів) – 0,15% (повертається пропорційно сумі отриманих коштів);

– ставка сервісного збору – 0,5% від суми траншу.

Отже, аналізуючи вищезазначені показники, можна зробити висновки, що співпраця України

Таблиця 1

Хронологія відносин України та МВФ [3]

Етапи програми	Транш і цілі програми
1-й етап: 1994–1995 рр.	Програма системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол. США.), метою якої була підтримка платіжного балансу України.
2-й етап: 1995–1998 рр.	Трирічна програма Stand-by, загальна сума кредиту на 1318,2 млн. СПЗ. (1 935 млн. дол. США.), метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.
3-й етап: 1998–2002 рр.	Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту в обсязі 2,6 млрд. дол. США. У рамках цієї Програми EFF Україна отримала 1193,0 млн. СПЗ (1.591,0 млн. дол. США.), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.
4-й етап: 2002–2008 рр.	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «Попереджувальний стенд-бай», яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервований кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України), у разі погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни.
5-й етап: 2008–2013 рр.	Нова дворічна програма співробітництва Stand-by загальним обсягом у 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України.
6-й етап: 2014–2015 рр.	Нова позика Stand-by обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи. 11 березня 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Stand-by на нову, чотирирічну, програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility). Перший транш обсягом 5 млрд. дол. США за новою програмою було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд. дол. США (що було повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 р.
7-й етап: 2015–2017 рр.	Згідно з даними проведеного меморандуму, Україна протягом усього 2017 р. може отримати від МВФ 5,4 млрд. дол.

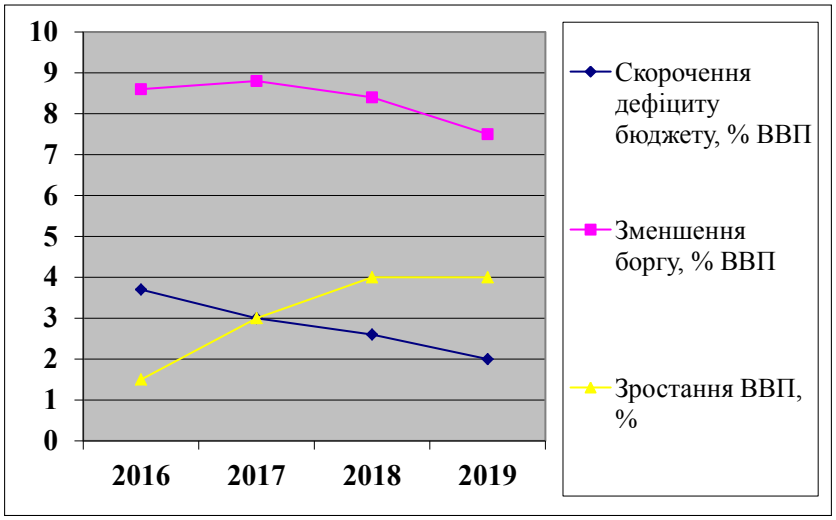


Рис. 1. Економічні результати реформування у рамках програми МВФ для України

Джерело: складено автором за [3]

а МВФ є важливою для економічного розвитку нашої держави, оскільки протягом наступних років прогнозуються підвищення росту ВВП, а також поступове зменшення зовнішнього боргу країни та скорочення дефіциту бюджету. Також після завершення програми МВФ економіка України може зростати без підтримки донорів.

Загалом Україна є другим після Греції найбільшим боржником Міжнародного валютного фонду. З урахуванням щойно отриманого траншу борг України перед МВФ становить 11,5 млрд. дол., МВФ утримує близько 15% державного та гарантованого державою боргу України.

Аналізуючи співпрацю України з МВФ, основні положення полягають у:

– відновленні стабільності та довіри у фінансовому секторі шляхом стабілізації банківської системи через виважене надання Національним банком ліквідності під забезпечення заставою і моніторинг стану ліквідності банків;

– зміцненні регуляторної та наглядової бази, оновленні і реалізації стратегії врегулювання банків за рахунок скорочення обсягів кредитування пов'язаних осіб;

– рекапіталізації та врегулюванні банків, а також посиленні системи корпоративного управління і фінансових показників у державних банках;

– запровадженні ефективної грошово-кредитної політики для стабілізації гривні, зниження інфляції, наповнення золотовалютних резервів;

– зміцненні державних фінансів та скороченні державних витрат для регулювання державного боргу [4].

Аналізуючи всі вищеперераховані фактори, у майбутньому очікується підвищення реального ВВП на 2,7% через незначне, однак усе ж таки підвищення курсу національної валюти, встановлення на фіксованому рівні тарифів на газ і опалення. Очікується, що підвищення валютного курсу призведе до зменшення зовнішнього боргу до 27,4% ВВП.

Вагомим негативним моментом в економіці країни є посилення інфляційного тиску. Згідно з даними МВФ, рівень інфляції у кінці 2017 р. становив 22%, що призведе до підвищення цін на основні продукти споживання і зниження ділової активності. Уряду необхідно зосередитися на перебудові бюджетної політики, насамперед цілеспрямованому витрачанні залучених коштів на розвиток реального сектору економіки [5].

Таким чином, Україні варто прийняти низку рішень, що будуть спрямовані передусім на підвищення рівня співпраці у відносинах із Міжнародним валютним фондом для забезпечення можливості продовження кредитної програми та реструктуризації боргу України перед МВФ [6].

Для цього необхідно приділити більше уваги не лише виконанню програми економічних дій, узгодженої з МВФ, та забезпеченню її сприйняття державними установами як плану заходів, які потрібні не тільки для отримання кредитів, а й для реального реформування економічної системи країни, для розвитку відносин із МВФ стосовно інших напрямів діяльності цієї міжнародної організації.

Висновки з проведеного дослідження. Отде, аналізуючи все вищезазначене, необхідно зробити висновки, що подальша співпраця України з Міжнародним валютним фондом повинна базуватися на проведенні глибоких структурних реформ для поліпшення внутрішньої та зовнішньої стабільності, послаблення девальвації гривні, покриття дефіциту бюджету.

Загалом майбутня співпраця з МВФ є важливою з погляду збереження належного іміджу

країни, який сприятиме підвищенню кредитного рейтингу на світових фінансових ринках та збереженню привабливості для іноземних інвесторів.

Отже, на розвиток національної економіки будуть негативно впливати як масштабна співпраця з МВФ, так і розрив відносин із ним, оскільки відмова від позик негативно відзначиться на стабільності української економіки, а отримання кредиту, своєю чергою, призводить до підвищення тарифів і скорочення соціальних витрат може призвести до посилення соціальної напруженості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний валютний фонд у контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2013. № 4(81). С. 275–285.

2. Савлук М.І. Гроші та кредит. URL: http://readbookz.com/book/108/2808.html.

3. Історія співробітництва України та МВФ. URL: http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne spivrobitnictvo.

4. Бандерс В.М., Богацька Н.М. Проблеми розвитку вітчизняного підприємницького сектору в умовах глобалізації. Економічна теорія та історія економічної думки. 2016. С. 38.

5. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування МВФ. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/5.

6. Богацька Н.М. Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 10. С. 28–31. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/6.pdf.

REFERENCES:

1. Furman I.V. (2013) “International Monetary Fund in the context of cooperation with Ukraine: current state, risks, prospects”, Collection of scientific works of VNAU. no. 4(81). – pp.275-285. (in Ukrainian)

2. Savluk M.I. (2006) “Money and credit”, available at: http://readbookz.com/book/108/2808.html. (Accessed April 5 2018)

3. History of cooperation between Ukraine and the IMF [Online]. – available at: http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne spivrobitnictvo (Accessed April 5 2018)

4. Banders V. M., Bogatska N. M. (2016) “Problems of development of the domestic business sector in the conditions of globalization”, Economic theory and history of economic thought, pp. 38. (in Ukrainian)

5. Mykhailyk O.M. () “Features of IMF international lending” [Online]. – available at: http://www.economy.nayka.com.ua/5 (Accessed April 5 2018)

6. Bogatska N.M. (2017), “Analysis of attraction of direct foreign investments into the economy of Ukraine”, Ekonomika i suspil'stvo, [Online], no. 10, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/6.pdf (Accessed April 5 2018)

Bogatska N.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economics and International Relations,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

CURRENCY RELATIONS OF UKRAINE AND IMF

The article has defined the legal framework and directions of cooperation of Ukraine with the International Monetary Fund. The value and the role of loans of the International Monetary Fund in Ukraine under conditions of the economic and social reforms to overcome the economic, financial, banking, and currency crises are disclosed. Also, detailed analysis of expediency of Ukraine’s cooperation with the IMF and countries considered chronology of relations with the IMF. Specifically, the article discusses the terms of the tranches IMF stand-by system for Ukraine and its impact on its economy. Provided substantiated consequences tranches during the crisis and the possible consequences for the economy with further lending. In general, the IMF in the context of cooperation with Ukraine becomes meaningful to the achievement of stabilization policy. Among the primary reasons for this, a recession, the need for structural reforms of financial market immaturity and others can be called. The article analysed in detail the implications of this collaboration and presented proposals for their development. Determined the effects of loans to the International Monetary Fund Ukraine in various stages of cooperation. Advantages and disadvantages of cooperation of our country with this international financial organization are determined. The possible results of their impact on the economy on credit conditions in future are investigated. The need for further development of cooperation between Ukraine and the International Monetary Fund in the context of reforming the economy, financial and banking systems, and social services is substantiated.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF TRANSPORT LOGISTICS IN UKRAINE

УДК 338.47:656

Грицина Л.А.
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет
Кошівська М.В.
магістр
Хмельницький національний університет

Статтю присвячено питанням визначення ролі транспортно-логістичних систем у забезпеченні стійкого розвитку національної економіки. Проведено аналіз реального стану розвитку транспортної логістики в Україні та її місця в глобальній транспортній мережі. Досліджено, що транспортна логістика є одним із важливих складників розвитку економіки держави і нині цей складник перебуває на етапі свого становлення та потребує наукового підходу до вивчення. Визначено, що перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні безпосередньо залежать від стану економіки країни. Показано, що для України є актуальною участь у реалізації міжнародних транспортно-логістичних проектів із залученням фінансових інструментів ЄС і коштів фінансових установ ЄС.

Ключові слова: *логістика, транспортна логістика, транспортно-логістична система, індекс ефективності логістики, індекс розвитку ринку логістики.*

Статья посвящена вопросам определения роли транспортно-логистических систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики. Проведен анализ реального состояния развития транспортной логистики в Украине и ее места в глобальной транспортной сети. Доказано, что транспортная логистика является одной из важных составляющих развития экономики государства и теперь эта составляющая находится на этапе своего становления и требует научного подхода к изучению. Определено, что перспективы развития рынка логистических услуг в Украине напрямую зависят от состояния экономики страны. Показано, что для Украины является актуальным участие в реализации международных транспортно-логистических проектов с привлечением финансовых инструментов ЕС и средств финансовых учреждений.

Ключевые слова: *логистика, транспортная логистика, транспортно-логистическая система, индекс эффективности логистики, индекс развития рынка логистики.*

The article deals with the role of transport and logistics systems in ensuring sustainable development of the national economy. The current situation of transport logistics development in Ukraine and its place in the global transport network are analysed. The article examines that transport logistics is one of the most important components of the state's economic development, and this component of Ukraine's economy is still in its formative stages and requires a scientific approach to studying. A mention should be made that the development prospects of the logistics services market in Ukraine directly depends on the state of the economy of the country. It is shown that more urgent for Ukraine is participating in the implementation of international transport and logistics projects with the involvement of EU financial instruments and the funds of EU financial institutions.

Key words: *logistics, transport logistics, transport-logistic system, index of logistics efficiency, index of logistic market development.*

Постановка проблеми. Процвітання національної економіки країни залежить від багатьох факторів, ключовим з яких є створення такої економічної системи, котра спроможна забезпечити стійку життєдіяльність підприємства в нестабільному та мінливому середовищі. Стійкий розвиток економіки має ґрунтуватися на необхідності формування базису структурних змін у майбутньому з урахуванням світового досвіду та спиратися на власний виробничий, транспортний та логістичний потенціал [1].

Актуальні реформи економічної системи України орієнтовані на розв'язання широкого спектру проблем. Зокрема, серед першочергових напрямів реформ відзначаються реформи владних інститутів, безпеки та оборони, освіти, охорони здоров'я, фінансового та податкового секторів та ін. [2]. Водночас недостатня увага в системі пріоритетів розвитку економіки приділяється проблемам формування транспортно-логістичної системи країни, що здатна забезпечити умови сталого економічного зростання [3].

Як свідчить міжнародний досвід, транспортна логістика є одним із важливих складників розвитку економіки будь-якої держави. Нині цей складник господарства в Україні перебуває на етапі свого становлення та потребує наукового підходу до вивчення. Транспортна логістика поруч із закупівельною, розподільчою, виробничою та складською, є головною базою підвищення продуктивності праці та відповідно збільшення ефективності як у сфері обігу, так й у сфері виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у сучасне розуміння та розвиток організації й управління транспортною логістикою зробили: Б.А. Анікін, В.Г. Банько, А.В. Булах, А.М. Гаджинський, А.Г. Кальченко, Т.В. Косарева, Є.В. Крикавський, Я.Ю. Лозовий, Л.Б. Миротіна, О.А. Новиков, М.А. Окландер, В.І. Перебийніс, Б.В. Шабов та ін.

Однак, зважаючи на те, що вітчизняна транспортно-логістична система є невід'ємною частиною відповідної міжнародної системи, поглиблення європейської інтеграції України ставить нові проблеми розвитку транспортно-логістичних зав'язків і вимагає подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сучасного стану та перспектив розвитку транспортної логістики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспортна логістика – це система з організації доставки, а саме з переміщення будь-яких матеріальних предметів, речовин тощо з однієї точки в іншу за оптимальним маршрутом. Транспорт як провідна галузь економіки забезпечує функціонування і розвиток усіх галузей господарського комплексу країни, виступає фундаментальною основою їх взаємодії у процесі економічного розвитку [4].

Транспортна логістика являє собою процес організації ланцюга поставки та управління цим ланцюгом. Цей ланцюг охоплює постачання сировини, необхідної для виробництва, управління матеріальними ресурсами на підприємстві, постачання готової продукції на склади та розподільчі центри, сортування, переробку, пакування, розподіл продукції у містах споживання [5].

Основна мета логістики у сфері транспортування полягає в усуненні перебоїв у разі безперервного переміщення товарів і транспортних засобів від пункту відправлення до пункту призначення.

Предметом транспортної логістики є транспорт загального користування, у тому числі залізничний, автомобільний (для перевезення вантажів та пасажирів), водний (морський та річковий), повітряний та трубопровідний [6].

До основних специфічних завдань транспортної логістики належать:

− створення міжнародних транспортних систем, транспортних коридорів та транспортних мереж;

− вибір виду транспорту;

− вибір типу транспортного засобу;

− реалізація транспортних процесів із використанням різних видів транспорту;

− використання раціональних маршрутів доставки;

− формування системи міжнародних перевезень;

− виконання умов поставки товару за зовнішньоекономічними договорами;

− забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу;

− спільне планування транспортного процесу зі складським та виробничим;

− забезпечення мінімального часу оформлення митних процедур;

− контроль та управління процесами переміщення вантажів та транспортних засобів [5].

Реальний стан розвитку транспортної логістики України та її місце в глобальній транспортній мережі об'єктивно визначає Індекс ефективності логістики (LPI) (табл. 1), який раз на два роки публікує Світовий банк [7].

Таблиця 1

Рейтинг Всесвітнього банку за показником ефективності логістики (Logistics Performance Index –LPI) у 2012–2016 рр.

2012	2014	2016
1. Сінгапур	1. Німеччина	1. Німеччина
2. Гонконг	2. Нідерланди	2. Люксембург
3. Фінляндія	3. Бельгія	3. Швеція
4. Німеччина	4. Великобританія	4. Нідерланди
5. Нідерланди	5. Сінгапур	5. Сінгапур
6. Данія	6. Швеція	6. Бельгія
7. Бельгія	7. Норвегія	7. Австрія
8. Японія	8. Люксембург	8. Великобританія
9. США	9. США	9. Гонконг
10. Великобританія	10. Японія	10. США
….	….	
66. Україна	61. Україна	80. Україна

Джерело: складено авторами за даними [7]

Як свідчать дані, наведені в таблиці 1, протягом 2012–2016 рр. незмінними лідерами цього Індексу виступали переважно країни Західної Європи (Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Великобританія), США та Сінгапур.

Більш детальне вивчення звіту Світового банку «Налагодження зв'язків для підвищення конкурентоспроможності», у якому представлено оцінку країн світу за Індексом ефективності логістики (LPI) 2016 р., показав, що перші місця логістичного рейтингу посіли Німеччина, Люксембург, Швеція та Нідерланди. Крім них, десятку лідерів за показниками LPI довершують Сінгапур, Бельгія, Австрія, Великобританія, Гонконг і США. Китай опинився на 27-му місці (на одну сходинку вище рейтингу 2014 р.). Індія (найбільш швидкозростаюча економіка) не потрапила в першу 30-ку, однак опинилася на 35-му місці, що на 19 позицій вище її показника 2014 р. Завершують список Екваторіальна Гвінея, Мавританія, Сомалі, Гаїті та Сирія.

З найближчих сусідів України Польща займає 33-е місце в рейтингу, Білорусь – на 120-му (2014 р. – 99-е місце). А ось Росія за підсумками 2016 р. перебуває на 99-му місці (2014 р. – 90-е місце) з оцінкою в 2,57 бали, тобто значно відстає від України.

Та варто зазначити, що рівень розвитку логістичної інфраструктури України, за даними LPI, залишає бажати кращого. Так, за підсумками 2016 р. країна посіла 80-е місце в рейтингу, отримавши 2,74 бали з п'яти можливих. У результаті Україна поступається Німеччині на 1,49 бали, а Польщі – на 0,69 бали.

Якщо розглянути субіндекси LPI, то можна побачити, що в 2016 р. найкраще логістика України була оцінена за категорією «Своєчасність», де

вона посіла 54-ту позицію. Трохи гірше була оцінена категорія «Відстеження та контроль», в якій Україна посіла 61-е місце. Нижче загальної оцінки країна отримала за інфраструктуру (84-е місце), міжнародне перевезення та якість логістичних послуг (95-е місце). Також низько Україна була оцінена згідно з критерієм «Митниця», де посіла 116-е місце (табл. 2).

Аналізуючи динаміку показників LPI по Україні з 2010 по 2016 р., можна констатувати, що найбільший показник країна продемонструвала в 2014 р. (61-е місце і 2,98 бали), найменший – у 2010 р. (102-е місце і 2,57 бали). Але навіть перебуваючи у стані війни, ми показали кращий результат порівняно з 2010 р., коли Україна опустилася на 102-е місце. Але чому Україна знизила позиції порівняно з попереднім 2014 р., адже і дороги будуються, і компанії розвиваються, і послуги нарощуються? Може, відповідь у тому, що це дослідження було опубліковане влітку 2016 р., відповідно, основні опитування проводилися у 2015–2016 рр. А також одним із вагомих факторів, що знижують рейтинг країни з погляду ефективності логістики, є наявність на її території збройних конфліктів або військових дій. Окрім того, українська логістика нині є однією з найдорожчих за світовими стандартами. Про це повідомляється в аналітичному огляді, підготовленому експертною організацією VoxUkraine [9].

Динаміку розвитку логістичної транспортної інфраструктури України протягом 2014–2016 рр. можна проаналізувати за зміною базових критеріїв (рис. 1). Значного зниження за період з 2014 по 2016 р. зазнали майже всі показники. Погіршення якості роботи митних органів на 16,95% пояснюється Світовим банком через зниження таких показників, як: кількість установ, які повинен пройти вантаж під час організації перевезення в напрямках «експорт» та «імпорт»; кількість необхідних документів; час, витрачений на митне очи-

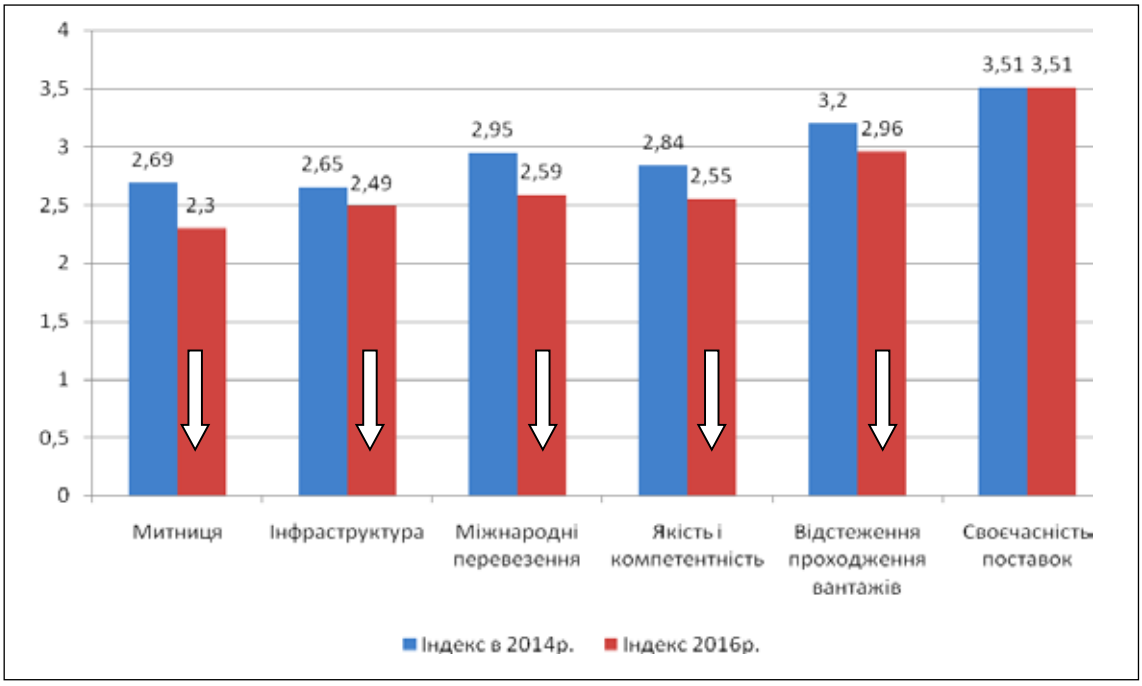


Рис. 1. Динаміка розвитку логістичної транспортної інфраструктури в Україні за базовими критеріями 2014, 2016 рр.

Джерело: складено авторами за даними [7; 8]

Таблиця 2

Україна за субіндексами LPI в 2010–2016 рр.

Роки	Загальний індекс	Субіндекс LPI (місце країни)					
		Митниця	Інфра-структура	Міжнародні перевезення	Якість і компе-тентність	Відстеження проходження вантажів	Своєчасність поставок
2010	2,57(102)	2,02(135)	2,44(79)	2,79(84)	2,59(77)	2,49(112)	3,06(114)
2012	2,85(66)	2,41(88)	2,69(70)	2,72(83)	2,85(61)	3,15(50)	3,31(68)
2014	2,98(61)	2,69 (69)	2,65 (71)	2,95 (67)	2,84 (72)	3,2 (45)	3,51 (52)
2016	2,74(80)	2,30(116)	2,49(84)	2,59(95)	2,55(95)	2,96(61)	3,51(54)

Джерело: складено авторами за даними [7; 8]

щення вантажу, та інше. Також зниження зазнав розвиток транспортної інфраструктури (погіршився на 6,4%). При цьому відчутно зменшилася якість міжнародних перевезень (скорочення становило 13,9%). Показник логістичної інфраструктури, який оцінює не тільки розвиненість інфраструктури, а й якість сервісу та рівень компетенції спеціалістів логістики, зменшився на 11,37%. На рівні 2014 р. залишився показник своєчасності доставки вантажів.

Загалом порівняно з лідерами Україна на даному етапі розвитку використала свій транзитний потенціал і вигідне географічне положення лише наполовину (рис. 2), тому для поліпшення позицій на світовому логістичному ринку необхідно вирішувати питання розбудови та модернізації логістичної транспортно-митної інфраструктури, залучення іноземних інвесторів, реалізації разом з Євросоюзом спільних програм розвитку.

Щоб оцінити ступінь привабливості ринку логістики в Україні для іноземних інвестицій, проаналізуємо значення Індексу розвитку ринку логістики в країнах з економікою, що розвивається (Emerging Market Logistics Index – EMLI), який уперше був розроблений у 2010 р. науково-дослідним інститутом Transport Intelligence (Великобританія) [10].

Загальний показник індексу підраховується на основі трьох проміжних показників: розміру і динаміки розвитку ринку, ринкової сумісності, розвитку транспортних комунікацій. Рейтинг країн за EMLI у 2018 р. наведено в табл. 3.

Як бачимо, за даними рейтингу EMLI, у 2018 р. лідирують Китай та Індія, Україна займає лише 35-ту позицію. За рівнем доступності, яка насамперед демонструє розвиток логістичної інфраструктури, Україна займає 30-е місце; за розміром і темпами зростання ринку – 32-е, а за сумісністю – 34-е місце [10].

Таблиця 3

Emerging Market Logistics Index, EMLI 2018

Рейтинг	Країна	Індекс
1	Китай	8,0
2	Індія	7,12
3	ОАЕ	7,01
4	Малайзія	6,63
5	Індонезія	6,5
6	Саудівська Аравія	6,29
7	Росія	6,10
8	Мехіко	6,06
9	Бразилія	6,03
10	Туреччина	6,03
…	…	…
35	Україна	4,27
…	…	…

Джерело: складено авторами за даними [11]

На вітчизняному ринку не так активно, як на зарубіжних, але також проходить процес трансформації окремих логістичних структур у логістичних операторів, які займаються наданням комплексу логістичних послуг у цілому. Водночас спостерігається вихід потужних логістичних операторів світового масштабу на український ринок, прихід яких сприятиме загостренню конкуренції та розширенню кола пропозицій [11].

Перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні безпосередньо залежать від стану економіки країни. Сфера вантажних перевезень також

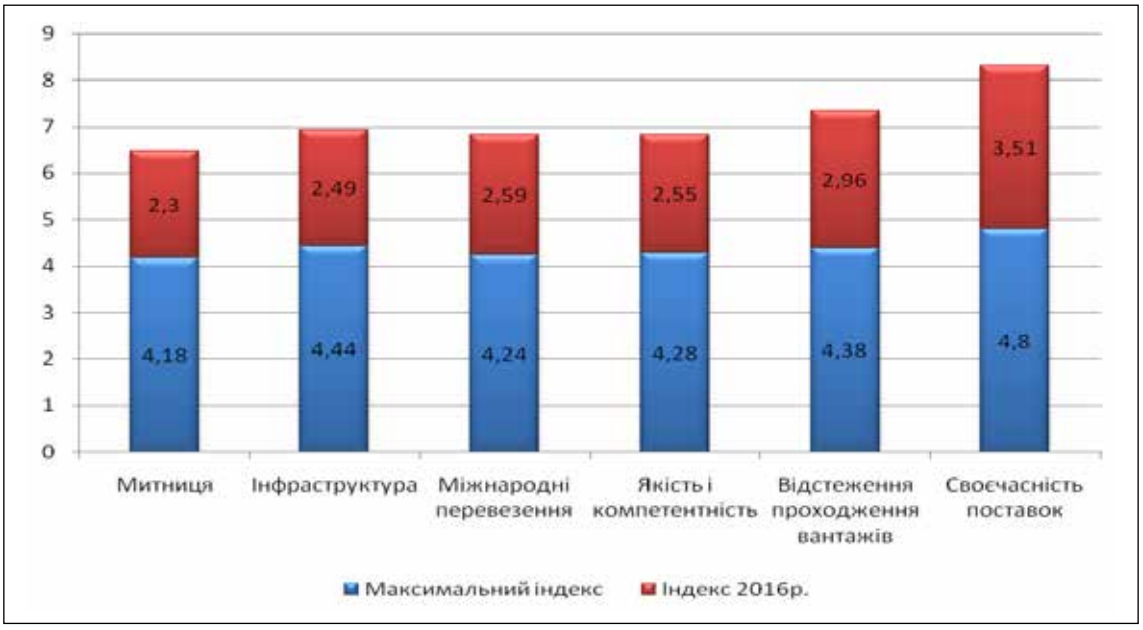


Рис. 2. Співвідношення логістичних параметрів транспортної мережі України та максимально можливих, 2016 р.

Джерело: складено авторами за даними [7; 8]

повністю вписується у цю модель. Чим краще йдуть справи в тих галузях, які користуються її послугами, тим динамічніше розвиваються вантажоперевезення, адже транспорт є природною сполучною ланкою між виробниками, експортерами, імпортерами, торгівлею та іншими важливими секторами вітчизняної економіки.

Розглянемо динаміку основних показників сектора вантажних перевезень в Україні за останні шість років – із 2012 по 2017 р (рис. 3). На діаграмі показано вантажообіг у мільйонах тонн, динаміка його росту і падіння, а також рівень його залежності від ВВП країни.

Як бачимо, найбільше падіння спостерігалося у 2014–2015 рр. Причини кризи всім добре відомі. Однак за останні два роки спостерігається тенденція до відновлення обсягів вантажних перевезень: обсяги за підсумками 2017 р. збільшилися на 1,8% порівняно з аналогічним показником 2016 р.

Серед факторів, що сприяють нинішньому розвитку, варто відзначити ринкові і макроекономічні. Макроекономічні показники говорять про те, що промислове виробництво за останній рік знизилося на 0,1%, обсяги оптової торгівлі зросли на 2,8%, зростання обсягів роздрібної торгівлі становило 8,6%. У цілому показники більш ніж оптимістичні, незважаючи на маленький мінус у промисловості. Втім, його також можна сприймати як збереження у 2017 р. обсягів 2016 р.

У ринкових факторах ми бачимо трохи більше протиріч: загальні обсяги вантажоперевезень зросли за рік на 1,8%, частка залізничних перевезень знизилася на 1,3%, спостерігається зниження вакантності складських приміщень, драйвером розвитку торгівлі залишається сегмент e-commerce.

Відзначимо, що e-commerce досягає вже серйозного рівня розвитку в Україні, займаючи в загальному обсязі рітейлу близько 3%. Це дуже хороший показник, ураховуючи те, що електронна торгівля через Інтернет ще кілька років тому в українській економіці не грала практично ніякої ролі. На думку багатьох експертів, потенціал тут великий, про що слід пам'ятати і керівникам транспортних підприємств.

Проблеми залізничного транспорту легко пояснити. Цей сектор продовжує страждати від сильної зношеності рухомого складу. Крім того, періодичне зростання тарифів мотивує замовників йти до автоперевізників. Поки що рано говорити про будь-які серйозні зміни у сфері водного транспорту. А трубопровідний, як відомо, дуже залежний від політичних процесів, які відбуваються навколо України [13].

Динаміку зміни обсягів вантажоперевезень і частку ринку за основними видами транспорту можна розглянути на діаграмі (рис. 4).

З початку 2012 р. обсяги перевезень різними видами транспорту змінювалися. Найбільший обсяг перевезень припадає на залізничний транспорт, на другому місці – автомобільний. Обсяг залізнодорожних перевезень знизився на 4 млн. т у 2017 р. проти 2016 р. Проте збільшився обсяг автомобільних перевезень на 9 млн. т у 2017 р. проти 2016 р. Тимчасова втрата контролю над частиною територій негативно позначилася на вантажних перевезеннях та економіці країни у цілому. Така ж ситуація і з перевезенням вантажів залізничним та трубопровідним. Ця ситуація була спричинена політико-економічною кризою останніх років у відносинах між Україною та Росією – донедавна основним торговельним партнером України.

В умовах нестабільної фінансової ситуації, що склалася в країні, та зважаючи на економіко географічне положення України, розвиток транспортно-логістичної системи можливий шляхом розвитку транзитного потенціалу країни та участі України в міжнародних транспортно-логістичних

Рис. 3. Динаміка грузових перевезень в Україні, 2012–1017 рр.

Джерело: складено авторами за даними [12]

проектах. Євроінтеграція є головним зовнішньополітичним пріоритетом України, а подальша розбудова та поглиблення взаємовідносин з ЄС дасть можливість для розвитку транспортно-логістичної системи України (табл. 4).

Відповідно до ст. 368 Угоди про асоціацію, головною метою такої співпраці є сприяння реструктуризації та оновленню транспортного сектору України і поступовій гармонізації чинних стандартів та політики з наявними в ЄС. Створено ефективну платформу для співпраці на регіональному рівні в рамках Транспортної панелі Східного партнерства, основною метою якої є сприяння у поліпшенні транспортних сполучень між ЄС та його найближчими сусідами [14].

Важливим кроком у посиленні інтеграції між ЄС та країнами Східного партнерства стало створення спільної транспортно-логістичної мережі між ЄС та його східними сусідами 9 жовтня 2013 р. Регіональна транспортно-логістична мережа Східного партнерства, схвалена міністрами, визначає найважливіші інфраструктурні поєднання між ЄС та його східними сусідами, включаючи Україну. Мережу було розроблено відповідно до поєднань Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) у Литві, Латвії, Польщі та інших країнах – членах ЄС [15].

Проте нині транспортна система України не відповідає стандартам і вимогам Європейського Союзу й вирізняється суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання і норм, тому на цьому етапі розвитку транспортної логістики країни, потрібно максимально реалізувати можливості, що надає співробітництво з ЄС. Йдеться про реалізацію міжнародних транспортно-логістичних проектів із залученням фінансових інструментів ЄС і коштів фінансових установ ЄС. Актуальною є участь України в регіональних проектах, зокрема щодо реалізації власних інтересів у межах виконання Стратегії ЄС для Дунайського регіону та

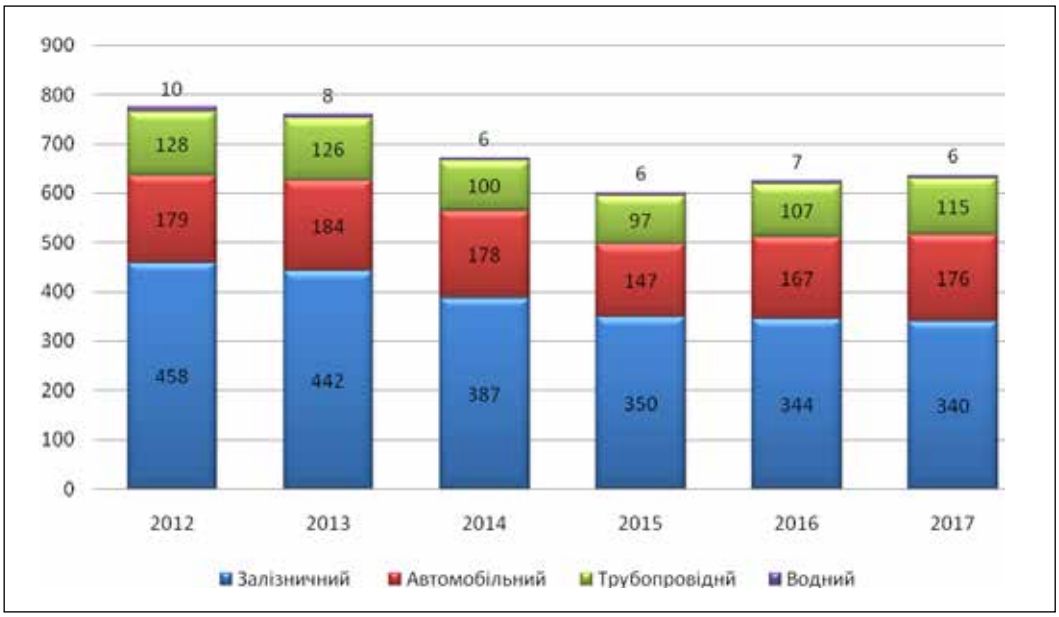


Рис. 4. Вантажні перевезення в Україні за видами транспорту (млн. т)

Джерело: складено авторами за даними [12]

Таблиця 4

Головні напрями євроінтеграції України в транспортно-логістичній сфері

Реалізація проектів залучення фінансових інструментів і коштів фінансових установ ЄС	Співробітництво у сфері гармонізації законодавства та чинних стандартів	Участь у регіональних транспортно-логістичних проектах ЄС
– Міжнародна технічна допомога ЄС у сфері транспорту – Співпраця з тематичними програмами та агентствами ЄС у сфері авіаційного морського та річкового, залізничного транспорту	– Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії – Нормативно-правова база України щодо адаптації законодавства України у сферах транспорту та туризму до законодавства ЄС	– Східне партнерство – Стратегія ЄС для Дунайського регіону – Міжрегіональна програма «ТРАСЕКА»

Джерело: розроблено авторами за даними [14]

проекту «ТРАСЕКА». Стратегія Європейського Союзу для Дунайського регіону реалізується з 2011 р. та охоплює 14 країн. У рамках цієї стратегії Україна бере участь у роботі пріоритетних проектів щодо поліпшення ситуації у транспортній сфері та розвитку національної транспортно-логістичної системи України [15].

Висновки з проведеного дослідження. Низький розвиток інфраструктури українських шляхів та відтік робочої сили до країн Європи призводять до нерівномірності європейської інфраструктури і перевантажує залізничний та автомобільний простір. Україна повинна долучитися до поліпшення загальноєвропейського логістичного простору (зокрема, логістичних центрів), що включає у себе поліпшення показників енергоефективності транспортних засобів; оптимізацію функціонування мультимодальних логістичних схем; більш ефективне використання логістичної інфраструктури за рахунок удосконаленого управління перевезеннями, складування та інформаційних систем; оптимізацію потужності для задоволення зростаючого попиту на логістику України та регіонів ЄС. Досягнення поставленої мети передбачає виконання завдань щодо: встановлення рівня та стану забезпечення транспортною інфраструктурою; оцінювання макроекономічної відповідності реалізованого попиту на логістичні послуги потребам економіки країни, які можна опосередковано розглядати як мірник пропозиції послуг; оцінювання пропозиції послуг, диференційованих у масштабах простору та часу, які залежать від відповідної локалізації (просторово-часового розміщення) джерел попиту на логістичні послуги; забезпечення цінової (витратної) доступності логістичних послуг для потенційних клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каличева Н.Є. Роль транспорту у забезпеченні ефективності функціонування маркетингово-товарно-логістичної схеми підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. Вип. 56. С. 93–96.

2. Устенко М.О. Актуальність формування транспортно-логістичних систем в умовах євроінтеграції. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 49. С. 207–210.

3. Монохонова А.М. Перспективи транспортно-логістичного комплексу в економіці Харківського регіону. Социальная экономика. 2016. Вип. 1. С. 162–167.

4. Тридід О.М. Логістика: навч. посіб. К.: Знання, 2008. 566 с.

5. Маловичко А.С. Інтеграція України до транспортно-логістичної системи Європейського Союзу. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 7. С. 55–58.

6. Стоколяс В.С. Ефективність транспортної логістики як складової логістичної системи. Ефективна економіка. 2014. Вип. 7. С. 81–92.

7. Офіційний сайт Світового банку (The World Bank). LPI Report. URL: https://lpi.worldbank.org/.

8. Офіційний сайт Світового банку (The World Bank). International Score Card of Ukraine. URL: https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/UKR/2016/C/UKR/2014/C/UKR/2012/C/UKR/2010/C/UKR/2007#chartarea.

9. Незалежна аналітична платформа VoxUkraine. URL: https://voxukraine.org/uk/tarif-spotikannya-shhone-tak-z-portovimi-zborami-v-ukrayini-ta-yak-yih-zrobiti-konkurentnimi/.

10. Офіційний сайт логістичного оператора Agility. Emerging Markets Logistics Index 2017. Interactive Map. URL: http:// www.agility.com/EN/About-Us/Pages/Emerging-Markets/2017/Interactive-Map.aspx.

11. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України / А.М. Пасічник, І.Г. Лебідь, В.В. Кутирєв, К.М. Бугерко. Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2014. Вип. 14(1). С. 146–159.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

13. Інформаційний портал Logist.FM. URL: http://logist.fm/publications/tendencii-i-perspektivy-razvitiya-rynka-gruzovyh-perevozok-v-ukraine.

14. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. URL: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/transport.

15. Яцюта О. Транспортно-логістична система України в умовах європейської інтеграції. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 89–99.

REFERENCES:

1. Kalycheva N.Ye. (2016) Rol transportu u zabezpechenni efektyvnosti funktsionuvannia marketynhovo-tovarno-lohistychnoi skhemy pidpryiemstva [The role of transport in ensuring the effectiveness of the marketing, product and logistics scheme of the enterprise]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovykh prats, no. 56, p.p. 93-96.

2. Ustenko M. O. (2015) Aktualnist formuvannia transportno-lohistychnykh system v umovakh yevrointehratsii [Topicality of the formation of transport-logistic systems in the conditions of European integration]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no.49, pp. 207–210.

3. Monokhonova A.M. (2016) Perspektyvy transportno-lohistychnoho kompleksu v ekonomitsi Kharkivskoho rehionu [Prospects of the transport and logistics complex in the economy of the Kharkiv region]. Sotsial'naya ekonomika, vol.1, pp. 162-167.

4. Trydid O.M. (2008) Lohistyka [Logistics]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).

5. Malovychko A.S. Intehratsiia Ukrainy do transportno-lohistychnoi systemy Yevropeiskoho Soiuzu [Integration of Ukraine into the transport and logistics system of the European Union]. Prychornomorski ekonomichni studii, vol. 7, pp. 55-58.

6. Stokolias V.S. (2014) Efektyvnist transportnoi lohistyky yak skladovoi lohistychnoi systemy [Efficiency of transport logistics as a component of the logistics system]. Efektyvna ekonomika, vol. 7, pp. 81- 92.

7. Official site of The World Bank (2017), LPI Report, available at: https://lpi.worldbank.org/

8. Official site of The World Bank (2012), International Score Card of Ukraine, available at: https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/UKR/2016/C/UKR/2014/C/UKR/2012/C/UKR/2010/C/UKR/2007#chartarea

9. Independent analytical platform VoxUkraine, available at: https://voxukraine.org/uk/tarif-spotikannya-shho-ne-tak-z-portovimi-zborami-v-ukrayini-ta-yak-yih-zrobiti-konkurentnimi/

10. Agility Emerging Markets Logistics Index 2017. Interactive Map, available at: http://www.agility.com/EN/About-Us/Pages/Emerging-Markets/2017/Interactive-Map.aspx

11. Pasichnyk A.M (2014) Problemy ta perspektyvy rozvytku lohistychnoho autsorsynhu v transportnii systemi Ukrainy [Problems and prospects of development of logistic outsourcing in the transport system of Ukraine] Upravlinnia proektamy, systemnyi analiz i lohistyka, vol. 14, no 1, pp. 146-159.

12. Official site of State Statistics Service of Ukraine (2017), available at: http://ukrstat.gov.ua

13. Information portal Logist.FM (2018) available at: http://logist.fm/publications/tendencii-i-perspektivy-razvitiya-rynka-gruzovyh-perevozok-v-ukraine

14. Official site of the Delegation of Ukraine to the European Union and the European Atomic Energy Community (2017), available at: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/transport.

15. Yatsiuta O. Transportno-lohistychna systema Ukrainy v umovakh yevropeiskoi intehratsii (2016), [Transport and logistics system of Ukraine in conditions of European integration]. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo, vol. 3, pp. 89–99.

Hrytsyna L.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Khmelnytskyi National University
Koshivska M.V.
Master
Khmelnytskyi National University

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF TRANSPORT LOGISTICS IN UKRAINE

The purpose of the article is to determine the current state and prospects of transport logistics in Ukraine.

The article defines the role and place of transport logistics in the development of the Ukrainian economy. It deals with the functioning of advanced transport logistics, provided with the corresponding transport infrastructure and developed in all regions of the country, will promote the development of many economic branches and will serve as the basis for the state economic development.

The article examines that transport logistics is one of the most important components of the state's economic development, and this component of Ukraine's economy is still in its formative stages and requires a scientific approach to studying. It is shown that more urgent for Ukraine is to participate in the implementation of international transport and logistics projects with the involvement of EU financial instruments and the funds of EU financial institutions.

It is noted that the geostrategic location of Ukraine serves as a land bridge for transportation of goods and passengers between the states of Europe, Asia, and the Middle East.

From the point of view of recent trends of the global logistics market development, Ukraine is at the stage of industry formation and consolidation and, therefore, far inferior to the Western countries. At the same time, there is a high interest in Ukraine in expanding transport and logistics services both from consumers and from logistic operators.

A mention should be made that the low development of the infrastructure of Ukrainian roads and the outflow of labour to European countries lead to uneven European infrastructure and overload rail and car space. Ukraine should participate in the improvement of the pan-European logistics space, which includes improving the energy efficiency of vehicles; more efficient use of logistics infrastructure; optimization of capacity to meet the growing demand for logistics in Ukraine and EU regions. The attainment of the agreed goals required these tasks: establishing the level and status of provision of transport infrastructure; assessment of macroeconomic compliance of the demand for logistics services for the needs of the country's economy, which can be indirectly considered as a measure of supply of services; evaluation of service offerings, differentiated in terms of space and time, which depend on the appropriate localization of sources of demand for logistics services; ensuring the cost (availability) of logistics services for potential customers.

ОЦІНКА ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ІНДЕКСІВ ЦІН НА СИРОВИННІ РЕСУРСИ

EVALUATION OF VOLATILITY OF WORLD COMMODITY PRICES INDEXES

УДК 339.9

Ніконенко У.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

У статті здійснено оцінку волатильності цінових індексів на сировину за допомогою моделі GARCH. Виявлено підвищену волатильність світової ціни на сиру нафту, яка визначає нестабільність загального індексу цін на сировинні товари. Проведено кореляційний аналіз зв'язку між окремими основними товарними сегментами світового ринку сировини. Встановлено, що із загальним індексом світових цін на сировинні товари найбільше корелюють ціни на метал і сиру нафту, тоді як найменше – ціни на напої.
Ключові слова: *волатильність, індекс цін на сировину, кореляція цінових індексів, сира нафта, метали.*

В статье осуществлена оценка волатильности ценовых индексов на сырье с помощью модели GARCH. Выявлена повышенная волатильность мировой цены на сырую нефть, которая определяет нестабильность общего индекса цен на сырьевые товары. Проведен корреляционный анализ связи между отдельными основными товарными сегментами мирового рынка сырья. Выявлено, что с общим индексом мировых цен на сырьевые товары более всего коррелируют цены на металл и сырую нефть, тогда как наименее – цены на напитки.
Ключевые слова: *волатильность, индекс цен на сырье, корреляция ценовых индексов, сырая нефть, металлы.*

The article assesses the volatility of commodity prices indexes using the GARCH model. The increased volatility of the world price for crude oil, which determines the instability of the general commodity prices index, is revealed. A correlation analysis of the connection between the individual main commodity segments of the world market of raw materials was conducted. It is established that with the general commodity prices index, the prices of metal and crude oil are most correlated, while the least correlated are the prices of beverages.
Key words: *volatility, commodity prices index, correlation of price indices, crude oil, metals.*

Постановка проблеми. Після глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. коливання цін на основні види сировини на міжнародних ринках продемонстрували надзвичайно високу волатильність. Зміни світових цін на сировинні товари за останні два десятиріччя були безпрецедентними. Якщо раніше традиційно вважалося, що динаміка цін на сировину залежала від фундаментальних факторів (попиту і пропозиції на світових сировинних ринках), то починаючи з 2000-х років активізація процесу «фінансизації» сировинних ринків – зростаючої присутності фінансових інвесторів у торговельних операціях із сировинними товарами – привела до того, що ціни на сировину почали більше корелювати з цінами фінансових активів, ніж між собою. Така ситуація посилила невизначеність і волатильність цін на усіх товарних сегментах світового ринку сировини, що і робить обрану тематику дослідження актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цінова волатильність сировинних ринків завжди знаходилася у фокусі уваги багатьох учених-науковців. Так, В. Чарнавокі і Х. Доладо [1] пояснюють нестабільність світових цін на сировину переважно дією глобальних шоків з боку сукупного попиту (*англ*. global demand shock) та глобальних шоків на сировинних ринках (*англ*. global commodity-specific shocks), тоді як шоки з боку сукупної пропозиції на несировинних ринках (*англ*. global non-commodity supply shock) мають порівняно підпорядковане значення. З-поміж інших результатів отримано, що: а) сальдо експорту-імпорту країн-експортерів сировини переважно позитивно корелює з поліпшенням умов торгівлі, б) реальний обмінний курс залежить від цін на сировину, в) поліпшення умов торгівлі супроводжується збільшенням приватного споживання, інвестицій та урядових видатків, г) явище «голандської хвороби» позначається втратою цінової конкурентосрпоможності та зменшенням обсягів виробництва в несировинному експортному секторі.

Е. Мендоса [2] і М. Коус [3] дійшли висновку, що зміни умов торгівлі – найбільш вагомий чинник нестабільності доходу в країнах, що розвиваються, що, зі свого боку, погіршує динаміку економічного зростання. Подібні висновки щодо негативних наслідків нестабільності світових цін на сировину отримано для країн-експортерів моносировини [4]. У ще одному дослідженні наслідками цінової нестабільності названо: а) зменшення інвестицій у сільському господарстві, б) зниження зацікавленості отриманням освіти, в) погіршення розподілу ресурсів між секторами зовнішньої і внутрішньої торгівлі, г) підсилення симптомів «голандської хвороби», д) нестабільність надходжень до бюджету, е) хронічну інфляцію, є) політичний неспокій [5]. Використовуючи річні дані за 1970–2007 рр., Т. Кавальканті, К. Мохадес і М. Райсі [6] отримали, що негативний ефект від нестабільності світових цін на сировину переважає отриманий виграш від сировинного буму; водночас диверсифікація країн – сировинних експортерів є сприятливою для економічного зростання. Відповідно зроблено висновок, що насправді не наявність сировинних ресурсів, а нестабільність їхньої ціни створює феномен

«сировинного прокляття» (негативний вплив цінової нестабільності здійснюється передусім через зменшення інвестицій у фізичний капітал).

Негативний вплив нестабільності цін на сировину на динаміку доходу та інфляцію виявлено для Бразилії, яка належить до найбільших країн зі сировинним експортом [7]. Подібні висновки отримано в дослідженні 17 краї– найбільших експортерів нафти за період 1961–2013 рр.: а) є негативна кореляція між нестабільністю надходжень від експорту нафти і темпом зростання ВВП, б) вищі надходження від експорту істотно стимулюють економічне зростання, в) кращі інституції фіскальної політики здатні компенсувати (принаймні частково) негативні наслідки нестабільності цін на нафту [8].

Постановка завдання. Метою статті є емпіричне оцінювання волатильності світових цінових індексів на сировину.

Виклад основного матеріалу дослідження. Волатильність цінових індексів на сировину отримано за допомогою моделі GARCH (1,2):

$$\Delta \ln PCOM_t = \eta + AR(1) + MA(1) + \gamma CRISIS_t + \xi_t, \quad \xi_t / \Omega_{t-1} \approx N(0, \sigma_t),$$

$$\sigma_t = \omega + \alpha \xi_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1} + \beta_2 \sigma_{t-2}, \quad \omega > 0, \quad \alpha \geq 0, \quad \beta_1, \beta_2 \geq 0,$$

де Δ – оператор перших різниць, η – середнє значення залежної змінної, що визначається інформаційним ретроспективним набором (Ω_{t-1}), AR(1) і MA(1) – авторегресивна і ковзна середня компоненти індексу цін на сировину, відповідно $CRISIS_t$ – фіктивна змінна, що враховує вплив кризових явищ (1 – 1980Q1:1983Q3, 1990Q1:1991Q4, 1997Q3:1998Q3, 2004Q4:2010Q1, 0 – для решти кварталів), σ_t – умовна дисперсія, ξ_t – стохастичний чинник.

Умовна дисперсія σ_t залежить від квадрату залишків з рівняння попиту на сировину і має авторегресивний характер. Зі свого боку, попит на кожен із декількох сировинних індексів описується процесом ARMA(1,1), тобто поточне значення цін залежить від лагового значення двох компонентів – авторегресивного і ковзної середньої.

У табл. 1 наведено оцінки моделей GARCH для декількох цінових індексів на сировину. У майже всіх ситуаціях виявлено вагомість процесу GARCH, адже коефіцієнт a статистично значущий на рівні не нижче 10%. Найвищу залежність умовної дисперсії від залишків рівняння ARMA виявлено для загального індексу цін на сировину ($PCOM_t$) та цін на сиру нафту ($POIL_t$). Для решти цінових індексів значення a набагато нижче. Авторегресивний характер умовної дисперсії найбільш помітний для промислової сировини ($PIND_t$) і напоїв ($PBEV_t$). Досить високі коефіцієнти b_1 у межах 0,6–0,7 отримано для непаливної сировини ($PNFUEL_t$), продовольчих товарів ($PNFOOD_t$), аграрної сировини ($PRAW_t$) і металів ($PMETAL_t$). Авторересивного зв'язку немає для цін на сиру нафту, а також для загального індексу цін на сировину. Авторегресивна корекція умовної дисперсії з лагом у два квартали простежується лише для цін на напої і промислову сировину.

Кризові явища 1981–1982, 1990–1991, 1997–1998 і 2008–2009 рр. позначилися зниженням цін на непаливну сировину, продовольчі товари, аграрну і промислову сировину. Водночас цього не виявлено для решти цінових індексів, включно з цінами сирої нафти і металів, що з легкістю пояснює відсутність залежності від кризових явищ для загального індексу цін на сировинні товари.

Як показує додатний авторегресивний коефіцієнт AR(1), висока інерційність притаманна загальному індексу цін на сировинні товари, але цього не помітно для більшості дизагрегованих цінових

Таблиця 1

Оцінки моделей GARCH для основних сировинних індексів

	h	*AR*(1)	*MA*(1)	w	a	β_1	β_2	g
$PCOM_t$	0,006 (0,64)	0,469 (2,12**)	–0,183 (–0,70)	0,003 (2,37**)	0,805 (3,19***)	0,017 (0,84)	—	—
$PNFUEL_t$	0,002 (0,28)	0,319 (2,48**)	—	0,001 (1,26)	0,198 (2,52**)	0,731 (6,67***)	—	—
$PFOOD_t$	0,005 (0,89)	–0,842 (–13,82***)	0,981 (8,69**)	0,001 (0,96)	0,208 (1,70**)	0,688 (3,36***)	—	–0,034 (–2,07**)
$PBEV_t$	0,004 (0,51)	0,757 (3,58***)	–0,737 (–3,24***)	0,003 (4,50***)	0,143 (1,89*)	1,196 (9,33***)	–0,633 (–5,39***)	—
$PRAW_t$	0,006 (1,01)	0,544 (0,55)	–0,534 (–0,52)	0,001 (0,78)	0,073 (0,64)	0,669 (1,60*)	—	–0,031 (–2,05**)
$PIND_t$	0,008 (1,44)	–0,370 (–1,07)	0,490 (1,54)	0,001 (1,16*)	0,161 (1,62*)	1,223 (2,87***)	–0,425 (–1,35)	–0,039 (–2,22***)
$PMETAL_t$	0,009 (1,15)	–0,690 (–2,73***)	0,752 (3,21***)	0,001 (1,48)	0,234 (2,48**)	0,722 (6,93***)	—	—
$PBRENT_t$	0,024 (1,72*)	–0,304 (–1,12)	0,526 (2,27**)	0,017 (6,18***)	0,716 (3,94***)	–0,038 (–0,31)	—	—

Примітка: в дужках подано z-статистику; *, **, *** означає статистичну значущість на рівні 10, 5 і 1% відповідно.

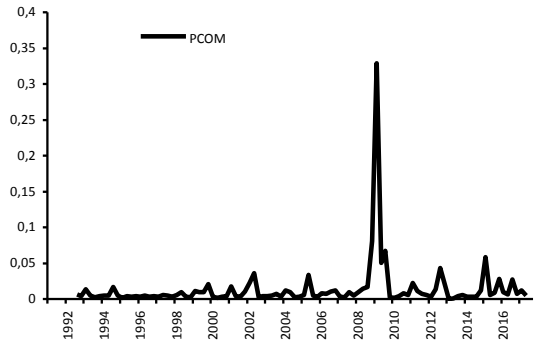
індексів. Наприклад, авторегресивної залежності не виявлено для цін на сиру нафту, а для цін на метали і продовольчі товари коефіцієнт AR(1) виявився від'ємним. Корекція відхилень від рівноважного значення за допомогою коефіцієнта ковзної середньої MA(1) простежується на статистично значущому рівні лише для напоїв; натомість статистично значущі додатні коефіцієнти MA(1) для продовольчих товарів і металів означають брак такого коригування. У решті випадків коефіцієнтам бракує статистичної значущості.

Отримані коефіцієнти умовної дисперсії для кожного з цінових індексів наведено на рис. 1. Виразно помітно підвищену волатильність світової ціни на сиру нафту (рис. 1в), яка, зі свого боку, визначає нестабільність загального індексу цін на сировинні товари (рис. 1а).

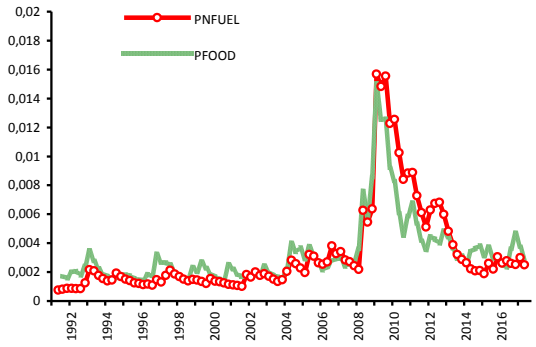
Волатильність світових цін на сировину дещо зросла з початку 2000-х років порівняно з періодом 1990-х років, а максимального значення досягла в 2008–2009 рр. – під час світової фінансової кризи. У наступні два роки ціни на сировину стабілізувалися, але чергова локальна нестабільність виникла у 2012 р. Потім ціни на сировину дещо стабілізувалися, але з кінця 2014 р. знову виникає підвищена нестабільність сировинних цін. Зазначена нестабільність ще більшою мірою стосується цін на сиру нафту. Загалом остання в часі нестабільність нафтового ринку нагадує події 1998–2002 рр. Волатильність інших цінових індексів на порядок нижча, а періоди нестабільності не обов'язково збігаються.

Продовольчі товари і непаливна сировина виявляють вищу волатильність приблизно з 2004 р., потім виникає «пік» нестабільності в 2008–2009 рр., а згодом так само в унісон волатильність обох цінових індексів спадає. Світові ціни на метали і промислову сировину аналогічно волатильні в 2008–2009 рр., що загалом повторює ситуацію наприкінці 1980–х – на початку 1990-х років.

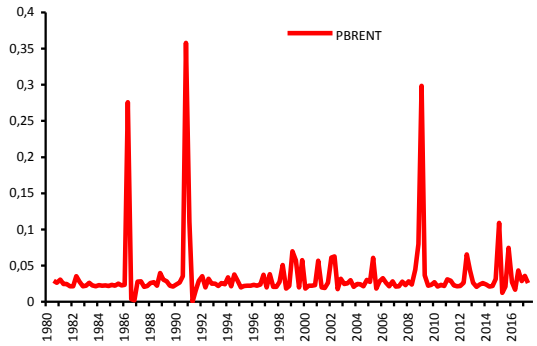
Досить несподівано найменшою волатильністю відрізняються ціни на аграрну сировину, тоді як набагато вища волатильність характеризує ціни на напої. Примітно, що обидва цінові індекси – $PRAW_t$ і $PBEV_t$ – не виявляють підвищеної неста-



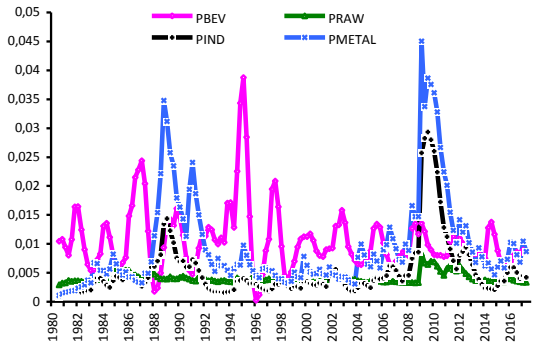
а) волатильність загального індексу цін на сировину;



б) волатильність індексу цін на непаливні сировинні товари та продовольчі товари;



в) волатильність індексу цін на сиру нафту;



г) волатильність індексу цін на напої, промислову, аграрну сировину, метали;

Рис. 1. Волатильність світових цін на основні сировинні ресурси (індекс, 2010=100)

Джерело: МВФ [9]

Таблиця 2

Кореляція волатильності цінових індексів із показниками доходу в світовій економіці та ставкою LIBOR

	PCOMVAR	PNFUELVAR	PFOODVAR	PBEVVAR	PINDVAR	PRAWVAR	METALVAR	OILVAR	LIBOR	YUSAC	INDUSAC	USD
PCOMVAR	1											
PNFUELVAR	0.50	1										
PFOODVAR	0.63	0.92	1									
PBEVVAR	0.04	–0.06	–0.04	1								
PINDVAR	0.45	0.95	0.86	–0.04	1							
PRAWVAR	0.47	0.81	0.68	0.00	0.82	1						
METALVAR	0.52	0.95	0.89	–0.02	0.96	0.78	1					
OILVAR	0.93	0.33	0.46	0.03	0.29	0.36	0.35	1				
LIBOR	–0.14	–0.47	–0.43	0.24	–0.37	–0.43	–0.37	–0.09	1			
YUSAC	–0.29	–0.43	–0.41	–0.04	–0.46	0.61	–0.40	–0.19	0.43	1		
INDUSAC	–0.35	–0.51	–0.50	–0.01	–0.57	–0.65	–0.52	–0.24	0.38	0.88	1	
USD	–0.05	0.24	0.19	0.23	0.14	0.12	0.24	–0.12	–0.02	–0.04	0.02	1

більності в 2008–2009 рр., як це притаманно іншим сировинним індексам. Обмінний курс долара не виявляє помітної кореляції з жодним із показників волатильності цінових індексів на сировину.

Коефіцієнти кореляції (табл. 2) підтверджують істотний прямий зв'язок між волатильністю цін на сиру нафту і загальним індексом цін на сировинні товари (0,93). Також більш-менш високий коефіцієнт кореляції отримано для цін на метали (0,52). Високою кореляцією відрізняються пари «непаливна сировина – продовольчі товари» (0,92), «непаливна сировина – промислова сировина (0,95), «непаливна сировина – метали» (0,95). Натомість оберненою кореляцією характеризуються пари «напої-непаливна сировина» (–0,06) і «напої-продовольчі товари» (–0,04).

Підвищення ставки LIBOR, ймовірно, обмежуватиме волатильність цін на непаливну сировину (–0,47), продовольчі товари і аграрну сировину (–0,43); протилежне очікується для цін на напої (0,24). Економічний бум в США корелює лише з волатильністю цін на аграрну сировину (0,61).

Висновки з проведеного дослідження. Проведений емпіричний аналіз зв'язку між волатильністю цін на світовому ринку сировинних товарів дає змогу стверджувати, що зв'язок є лише між окремими основними товарними сегментами світового ринку сировини. Така динаміка загального індексу світових цін на сировину відбиває головним чином реакцію на ринках сирої нафти і металів. Слід зазначити, що найменшою волатильністю відрізняються ціни на аграрну сировину, тоді як дещо вища волатильність характеризує ціни на напої. Водночас обидва цінові індекси не виявляють підвищеної нестабільності з початку 2000-х років, як це притаманно іншим сировинним індексам. Інтуїтивно зрозумілою є обернена кореляція між цінами на сировину і ставкою LIBOR, адже подорожчання кредитних ресурсів – це чинник зменшення сукупного попиту на світових ринках. Обмінний курс долара не виявляє помітної кореляції з жодним із показників волатильності цінових індексів на сировину.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Charnavoki V., Dolado J. The effects of global shocks on small commodity-exporting economies: Lessons from Canada // American Economic Journal: Macroeconomics. 2014. Vol. 6. No. 2. P. 207–237.

2. Mendoza E. The terms of trade, the real exchange rate, and economic fluctuations // International Economic Review. 1995. Vol. 36. Issue 1. P. 101–137.

3. Kose M. Explaining business cycles in small open economies: how much do world prices matter? // Journal of International Economy. 2002. Vol. 56. Issue 2. P. 299–327.

4. Bodart V., Candelon B., Carpantier J.-F. Real exchanges rates in commodity producing countries: A reappraisal // Journal of International Money and Finance. 2012. Vol. 31. P. 1482–1502.

5. Guillaumont P., Guillaumont Jeanneney S. Dampening Price Shocks // Natural Resources and Violent Conflict / I. Bannon and P. Collier (eds.). Washington: World Bank. 2003. P. 353-367.

6. Cavalcanti, de V., Mohaddes K., Raissi M. Commodity Price Volatility and the Sources of Growth // WP/12/12. 2012. 43 p.

7. Moreira R. Commodities prices volatility, expected inflation and GDP levels: an application for a net-exporting economy // Procedia Economics and Finance. 2014. Vol. 14. P. 435–444.

8. El-Anshasy A., Mohaddes K., Nugent J.B. Oil, Volatility and Institutions: Cross-Country Evidence from Major Oil Producers // FRB of Dallas Working Paper. Dallas: Federal Reserve Bank of Dallas. – 2017. No. 310. 21 p.

9. IMF International Financial Statistics. URL: https: // www.data imf.org.

REFERENCES:

1. Charnavoki, V., and Dolado, J. (2014). The effects of global shocks on small commodity-exporting economies: Lessons from Canada // American Economic Journal: Macroeconomics. Vol. 6. No. 2, 207–237.

2. Mendoza, E. (1995). The terms of trade, the real exchange rate, and economic fluctuations // International Economic Review. Vol. 36. Issue 1, 101–137.

3. Kose, M. (2002). Explaining business cycles in small open economies: how much do world prices matter? // Journal of International Economy. Vol. 56. Issuex2, 299–327.

4. Bodart, V., Candelon, B., and Carpantier, J.-F. (2012). Real exchanges rates in commodity producing countries: A reappraisal // Journal of International Money and Finance. Vol. 31, 1482–1502.

5. Guillaumont, P., and Guillaumont Jeanneney, S. (2003). Dampening Price Shocks // Natural Resources and Violent Conflict / I. Bannon and P. Collier (eds.). Washington: World Bank, 353-367.

6. Cavalcanti, de V., Mohaddes, K., and Raissi, M. (2012). Commodity Price Volatility and the Sources of Growth // WP/12/12, 43.

7. Moreira, R. (2014). Commodities prices volatility, expected inflation and GDP levels: an application for a net-exporting economy // Procedia Economics and Finance Vol. 14, 435–444.

8. El-Anshasy, A., Mohaddes, K., and Nugent, J.B. (2017). Oil, Volatility and Institutions: Cross-Country Evidence from Major Oil Producers // FRB of Dallas Working Paper No. 310. Dallas: Federal Reserve Bank of Dallas, 21.

9. IMF. International Financial Statistics. Available at: https://www.data imf.org.

Nikonenko U.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Financial
and Economic Security,
Accounting and Taxation
Ukrainian Academy of Printing

EVALUATION OF VOLATILITY OF WORLD COMMODITY PRICES INDEXES

In this work, an empirical evaluation of volatility of global price indexes for raw materials is carried out using the GARCH model. In almost all cases, the significance of the GARCH process is revealed, since the coefficient a is statistically significant at the level not lower than 10%. The highest dependence of the conditional dispersion on the residuals of the ARMA equation is established for the general index of raw material prices and crude oil prices. For the rest of the price indices, the value of a is much lower. The autoregressive nature of the conditional dispersion is most noticeable for industrial raw materials and beverages. Sufficiently high coefficients b1 in the range of 0.6-0.7 were obtained for non-fuel raw materials, food products, agrarian raw materials, and metals.

A positive autoregressive coefficient AR(1) was found, which indicates a high inertia of the general index of commodity prices, although this is not noticeable for most disaggregated price indices. In particular, autoregressive dependence was not found for crude oil prices, and for the prices of metals and food products, the coefficient AR(1) turned out to be negative. Correction of deviations from equilibrium value by means of the coefficient of moving average MA(1) can be traced at a statistically significant level only for drinks; instead, statistically significant positive coefficients of MA(1) for foodstuffs and metals indicate a lack of such a correction. In other cases, the coefficients lack statistical significance.

On the basis of the obtained coefficients of the conditional dispersion for each of the price indexes, a higher volatility of the world price for crude oil is observed, which, on its part, determines the instability of the general index of commodity prices.

Correlation coefficients confirm a significant direct correlation between the volatility of prices for crude oil and the general index of prices for commodity goods (0.93). Also, a relatively high correlation coefficient is obtained for metal prices (0.52). Pairs of “non-fuel raw materials – food products” (0.92), “non-fuel raw materials – industrial raw materials” (0.95), “non-fuel raw materials – metals” (0.95) are distinguished by high correlation. Instead, pairs of “drinks – non-fuel raw materials” (-0.06) and “drinks – food products” (-0.04) are characterized by inverse correlation.

An inverse correlation between the prices for raw materials and the LIBOR rate is obtained. There was no detectable correlation between the dollar exchange rate and none of the indexes of the volatility of price indices for raw materials.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР И КОНТРАКТ
INTERNATIONAL AGREEMENT AND CONTRACT

УДК 33.339.1

Топорков А.И.
к.э.н., доцент кафедры
экономической теории
и международной экономики
Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-
экономического университета

В статье рассмотрены функции и характеристики международных торговых соглашений. Определены сходства и различия терминов «договор» и «контракт». Сопоставлены и проанализированы виды соглашений «договор» и «контракт», выяснены сферы их применения, достоинства и недостатки. Определено, что для разных торговых контактов следует использовать различные виды соглашений. Предложено применять специализированные формы соглашений «амета» (совместная сфера сбыта) и «пул» (общая реализация и производство). Рассмотрена структура ценообразования в международных договорах.

Ключевые слова: *международные соглашения, договор, контракт, сделка, контрактация, «Инкотермс», «амета», «пул», «франко», «оферта».*

У статті розглянуті функції та характеристики міжнародних торгових угод. Визначено подібності та відмінності термінів «договір» і «контракт». Зіставлені та проаналізовані види угод «договір» і «контракт», з'ясовані сфери їх застосування, переваги та недоліки. Визначено, що для різних торгових контактів слід використовувати різні види угод. Запропоновано застосовувати спеціалізовані форми угод «амета» (спільна сфера збуту) та «пул» (загальна реалізація та виробництво). Розглянуто структуру ціноутворення в міжнародних договорах.

Ключові слова: *міжнародні угоди, договір, контракт, угода, контрактація, «Інкотермс», «амета», «пул», «франко», «оферта».*

The article considers functions and characteristics of international trade agreements. The similarities and differences in the terms "agreement" and "contract" are determined. Types of treaties "agreement" and "contract" are compared and analyzed, the spheres of their application, advantages and disadvantages are clarified. It is determined that different types of agreements should be used for different trade contacts. It is suggested to apply specialized forms of agreements "ameta" (joint sales) and "pool" (general realization and production). The structure of pricing in international treaties is considered.

Key words: *international agreements, agreement, contract, transaction, contracting, "Incoterms", "ameta", "pool", "franco", "offer".*

«Все познается в сравнении»
Древнеримский поэт Гораций

Постановка проблемы. В современных условиях в результате глобализации и интернационализации активно развиваются международные хозяйственные контакты, включающие не только торговлю конкретной продукцией, представленной в вещественной форме, но и оказание услуг (то есть в нематериальном виде). Это требует внимательного рассмотрения видов соглашений в международных отношениях. Актуальность статьи заключается в том, что в наше время ставится знак равенства между терминами «договор» и «контракт», эти экономические понятия не разграничены, не проведена четкая грань между ними, что является неправильным. Необходима точность в определениях. Статьи международных соглашений нуждаются в конкретизации, четкой формулировке и привязке, что относится к «договорам», а что является неотъемлемой частью «контрактов».

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой исследования этой темы являются труды известных отечественных и зарубежных экономистов по вопросам развития и регулирования международных экономических отношений и внешней торговли, в частности К. Седова, А. Альманса, С. Байер, И. Дюмулена, В. Орешкина, В. Преснякова, И. Иванова, И. Королева, Л. Сабельникова, И. Фаминского, П. Хвойника, К. Шмиттгофа.

Постановка задания. Целью статьи является уточнение функций и характеристик международных торговых соглашений, определение сходства и различий терминов «договор» и «контракт».

Использованы методы сравнения, сопоставления, а также метод сравнительного анализа.

Изложение основного материала исследования. Внешнеэкономическая деятельность имеет свою специфику. Одно из главных отличий этого вида деятельности от внутренней хозяйственной деятельности предприятий заключается в гораздо более высокой степени риска при осуществлении коммерческих операций в результате ожесточенной конкурентной борьбы. Из этого следует, что без должной подготовки кадров выходить на внешний рынок нецелесообразно. В существующих условиях недостаточно производить высококачественную продукцию, даже если она пользуется спросом. Нужно еще уметь ее продать, и не просто продать, а с максимальной выгодой для производителя. Это требует не только совершенствования техники и технологии, но и глубокого знания юридических правил и норм, принципов ценообразования на мировых рынках, механизмов взаимоотношений с зарубежными партнерами.

Существует три уровня торговых взаимоотношений между странами. Первый предполагает торговлю на основе межгосударственных договоров; второй – торговлю крупных концернов, акционерных обществ, обеспеченных мощной юридической защитой; третий – взаимоотношения небольших товаропроизводителей, которые

стремятся выходить на внешний рынок. В статье рассматривается третий вариант.

Условиями увеличения количества заключаемых международных договоров являются новые уровни и масштабы сотрудничества; рост роли услуг и непроизводительного сектора в экономике; изменения в структуре производства и потребления; глобализация и интеграция хозяйственной деятельности и развития мирового хозяйства.

Причинами быстрого увеличения количества заключаемых международных договоров являются стремление фирм расширить емкость рынков сбыта; желание приблизиться к зарубежному научно-техническому и управленческому опыту; недостаточность платежеспособного спроса на внутреннем рынке.

Безусловно, основным критерием торговли с заграничными потребителями является норма прибыли. Если за рубежом величина дохода выше, чем внутри страны, предприниматель будет всеми силами стараться установить выгодные взаимоотношения с иностранными покупателями.

В результате переговоров относительно какого-либо вопроса между заинтересованными сторонами оформляется документ, фиксирующий этот результат. Такой документ в общем виде носит название соглашения.

Соглашение – правовая форма, регулятор экономических взаимоотношений между двумя и более предприятиями, создающий между ними законные, официальные отношения.

В рыночной экономике роль соглашения возрастает. Оно выступает как средство выполнения обязательств перед другой стороной; средство детализации применительно к интересам конкретных покупателей и поставщиков; способ корректировки возможных ошибок; оценочный показатель.

В международных отношениях применяют два вида соглашений, а именно договор и контракт.

Контракт и договор – синонимы, но между ними существуют определенные различия. Они как имеют сходные черты, так и существенно отличаются друг от друга по характеру заключаемых сделок.

Сделка (хозяйственный договор) – это правовой документ, в котором обеими сторонами являются юридические или физические лица-предприниматели, выполняющие работы или оказывающие услуги в целях осуществления хозяйственной деятельности или других целей, не связанных с личным потреблением.

В международной практике сделки получили название контрактов (англ. “contract” – «сделка», «соглашение», «договоренность»), а сторонами соглашения являются юридические или физические лица, которые берут на себя определенные обязанности в соответствии с контрактом, их называют контрактантами или контрагентами.

Процесс заключения договора между предприятиями, которые производят продукцию, и организациями, которые сбывают ее, называется контрактацией.

Контрактом называют соглашение покупки-продажи товаров в материальной, вещественной форме.

До последнего времени под понятием «контракты» понимались все соглашения на куплю-продажу продукции, товарообмен, а также компенсационные договоры. В товарообменных контрактах предусматривается простой обмен согласованного количества одного товара на другой. В них или устанавливается количество товаров, которые взаимно поставляются, или оговаривается сумма, на которую договаривающиеся стороны поставят товары. В компенсационном контракте, как и в товарообменном, предусматривается поставка товаров на одинаковую сумму, но, в отличие от бартерного соглашения, между сторонами согласовывается цена товаров, которые взаимно поставляются. В данном (компенсационном) соглашении фигурирует, как правило, не два товара, а большое количество предложенных к обмену товаров.

В связи с бурным развитием международной торговли, упрощением двух- и многосторонних связей, нарастанием процессов интеграции и глобализации появляется больше возможностей заключать прямые связи между физическими и юридическими лицами разных стран. Происходит не только обмен товарами между бизнесменами, но и очень активное развитие сферы услуг, в частности транспортных, рекламных, юридических, страховых, медицинских. Стремительно растет купля-продажа продукции интеллектуального труда. В связи с этим возникает необходимость заключения соглашений на предоставление услуг и проведение работ. Такие соглашения носят название внешнеэкономических договоров.

Договор и контракт заключаются в письменной или нотариальной форме, договор также может быть устным (редко).

Вначале рассмотрим контракт.

Известно, что предприятия свободны в выборе предмета соглашения, определения обязательств и условий, поэтому составление соглашения носит индивидуальный и творческий характер. Однако следует иметь в виду, что при заключении хозяйственных договоров могут применять не только произвольные, но и установленные типовые формы договоров. Это объясняется следующим. При составлении текста внешнеторгового договора стороны имеют право использовать и используют не только известные международные обычаи, но и рекомендации международных органов и организаций. В каждой стране в силу определенных исторических обязательств существуют свои правила торговли, поэтому при заключении между-

народных торговых сделок существует опасность недоразумений из-за различной трактовки одних и тех же понятий и условий договора. Стороны, которые составляют контракт, зачастую недостаточно информированы о расхождениях в торговых порядках стран, в которых находятся коммерческие предприятия партнеров. Это может привести к спорам, судебным рассмотрениям, которые приведут к потере времени и финансовым убыткам. Чтобы избавиться от этих проблем, Международная торговая палата в 1936 г. разработала торговые термины, которые представляют собой универсальный набор базовых условий, знаний, применение которых облегчает осуществление торговых операций, а именно Инкотермс (Incoterms). Они базируются на международной торговой практике и обычаях. Базовые условия поставки упрощают процесс разработки и составления контракта, помогают партнерам найти способ распределения ответственности. Инкотермс является наиболее однозначным, стандартным и типовым контрактом. В настоящее время действуют правила толкования торговых терминов Инкотермс в редакции 2010 г., которые актуальны сейчас.

Особенностями контракта (Инкотермс) являются такие:

– он содержит унифицированные правила составления и исполнения договоров международной купли-продажи товаров;

– он помогает ускорить, облегчить и удешевить проведение переговоров, потому что отпадает необходимость изучения законодательства страны, в которую поставляется товар или где оказываются услуги;

– он однозначно определяет обязанности продавца и покупателя в соответствии с договором;

– он создает условия для однозначной трактовки прав и обязанностей сторон.

Вместе с достоинствами типовым контрактам присущи недостатки. Так, в стандартном контракте стараются предусмотреть условия на все случаи, которые могут возникнуть в процессе его выполнения. Это усложняет переговорный процесс большим количеством общих статей и положений. Кроме того, типовые соглашения недостаточно учитывают вид товара. Одинаковые условия предусматриваются, к примеру, как для всех видов массовых продовольственных и промышленных товаров, так и относительно машин и оборудования. Единообразие контрактов входит в противоречие с многообразием видов выпускаемой продукции. Типовые договоры не учитывают того, с партнером какой страны они заключаются, хотя известно, что ментальность народов разная, а в каждом случае подход к контрагенту должен быть индивидуальным. К примеру, польские коммерсанты не принимают торговые предложения (оферту) на русском или украинском языке, они признают исключительно английский или польский язык.

Основные принципы, регулируемые в контракте:

– распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара, то есть определение, какие расходы и до какого места несет продавец, а какие – покупатель;

– момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза;

– дата поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя (например, транспортной организации), следовательно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки.

В контракте устанавливаются точные права и обязанности для обеих договаривающихся сторон.

Содержание контракта составляют его условия, о которых стороны договорились в процессе заключения контракта и предварительных переговоров. Эти условия отражают специфику взаимоотношений сторон и их особые требования к предмету и порядку исполнения контракта. С учетом этого условия контракта могут быть классифицированы по их обязательности для продавца и покупателя, а также с их универсальностью. Контракт, как правило, содержит несколько разделов, размещенных в определенной логической последовательности.

Относительно обязательности выполнения условия контракты делятся на обязательные и дополнительные.

К обязательным условиям относятся наименование вида сделки; дата и место составления; наименование сторон-участников сделки и должностных лиц; обязательства сторон; сроки исполнения; предмет контракта; качество и количество поставляемого товара; базисные условия поставки; цена и сумма; условия платежа и способ расчета; санкции и рекламации (штрафы, претензии); реквизиты сторон (банковские, почтовые, отгрузочные); юридические адреса и подписи сторон, печати.

Дополнительными условиями являются способ доставки, периодичность поставок; сдача-приемка товара; страхование; отгрузочные документы; гарантии (сроки гарантийного обслуживания, ремонта и замены); упаковка и маркировка; форс-мажорные обстоятельства; арбитражный суд; порядок рассмотрения споров и условия досрочного расторжения; сертификаты (качество возвратной тары и т. д.); другие условия.

В приложениях к контракту могут быть спецификации (если поставляется большой перечень товаров), графики отгрузки, расчеты и т. д. Приложения являются неотъемлемой частью контракта.

Обязательными эти условия (“conditions”) называются потому, что если одна из сторон не

выполняет их, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков. Дополнительные, или несущественные, условия (“warranty”) предусматривают, что при нарушении их одной из сторон другая сторона не вправе расторгнуть сделку, но может требовать исполнения контрактных обязательств и применить штрафные санкции, если это предусмотрено контрактом. Участники соглашения решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие – несущественными.

Дополнительные условия уточняют и развивают основные условия, а также акцентируют на них внимание. Наличие дополнительных условий не обязательно, но возможно. При устранении из договора дополнительные условия становятся не обязательными для выполнения.

В зависимости от места исполнения контракта между сторонами распределяются расходы на перевозку, связанные с доставлением передаваемого по контракту товара. До места выполнения такие расходы по общему правилу несет продавец, а в дальнейшем – покупатель.

В месте выполнения контракта к покупателю обычно переходит право собственности на товар и, соответственно, риск случайной гибели приобретенного имущества. В этом состоит основное отличие договора купли-продажи (контракта) от всех других видов договоров, в частности арендного, лицензионного, страхования, где не содержится условие о переходе права собственности на товар, а предметом договора является право пользования товаром.

Возникновение и прекращение права собственности на товар определяется по законам места совершения сделки. Право собственности на товар по договору купли-продажи возникает с момента передачи ему товара, если иное не предусмотрено законом или договором. Передачей признается вручение товара покупателю, а также сдачи товара транспортной организации или почте для отправки покупателю, если по контракту заключение договора перевозки и оплата за доставку товара покупателю не входят в обязанности продавца.

Место выполнения имеет большое значение для определения ответственности продавца по контракту. Переданный им товар должен по количеству, качеству и другим условиям соответствовать требованиям контракта именно в месте его выполнения. За дальнейшее ухудшение качества товара, если в этом нет вины продавца, отвечать будут те лица, которыми был причинен ущерб товару.

Место исполнения контракта определяется сторонами с учетом специфики контракта и их коммерческой заинтересованности.

Международный договор во многом похож на контракт, но имеет существенные отличия. Договор – основной правовой документ, который регламентирует взаимоотношения договорных сторон и совместно с действующим законодательством определяет их экономическую ответственность за неисполнение или ненадлежащее выполнение взятых обязательств.

Ключевым моментом при заключении договоров является тот факт, что они не влекут за собой перехода права собственности от одного лица к другому. Говоря иными словами, независимо от срока пользования имуществом, оно не перейдет во владение пользователя. На основе договора контрагент вправе пользоваться имуществом, эксплуатировать его, извлекать из него конкретную пользу и получать доходы, но он не имеет права по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие судьбу имущества. Здесь собственность выступает как благо в тесной взаимосвязи с пакетом прав по использованию данного блага.

Нельзя считать, что договор представляет собой соглашение исключительно на предоставление услуг, то есть он призван осуществлять взаимодействие между договаривающимися сторонами в сфере нематериальной, невещественной. На практике используются такие соглашения, в которых объектом договоров является собственность, например договор купли-продажи (продавец обязуется передать покупателю имущество, а покупатель – принять имущество и оплатить определенную денежную сумму), договор поставки (организация-поставщик доставляет в определенный срок предприятию-покупателю в собственность по договорной цене продукцию), договор на перевозку грузов (здесь налицо имущественная ответственность, а именно уплата штрафов, возмещение убытков). В таких случаях договор опосредует сделки, а имущество переходит в собственность другого физического или юридического лица. Но это в договорах является однократным актом. В отличие от договоров, в контрактах предусматривается поэтапная имущественная ответственность: вначале товар принадлежит непосредственно производителю, затем в процессе транспортировки он переходит в собственность перевозчика (от одного к другому, если их несколько), в итоге права на товар поступают в распоряжение покупателя.

Договор является самой конкретной и понятной формой выражения соглашения, которое заключают различные субъекты международно-правовых отношений для создания юридически обязывающих для данных участников правил. В договорах определяются общие нормы, которые предназначены для многократного применения, в других же ситуациях предусмотрены индивидуальные статьи, созданные для определенной частной ситуации.

Договор по сравнению с контрактом является более свободной формой соглашения. Хотя существуют и широко применяются типовые договоры, в которые можно вносить много конкретных поправок, отражающих специфические особенности сторон. Условия в любом договоре должны формулироваться предельно четко, быть конкретными, отражать все особенности отношений, складывающихся между сторонами.

В договорах очень важны следующие факторы: тщательность в проработке и составлении всех пунктов соглашений; большое внимание к мелочам; соответствие принятым в международной практике стандартам.

Текст договоров не должен допускать разночтений. Суть тех или иных фраз, их смысловая нагрузка должны быть четко обозначены. Не допускается каких-либо противоречий или недомолвок. Противоречия в отдельных условиях контракта, нечетко сформулированные условия могут в дальнейшем вызвать споры относительно их понимания и привести к финансовым потерям. Поэтому в договорах необходимо свести к минимуму фразы, которые можно толковать двусмысленно.

Хозяйственный договор, срок действия которого истек, может быть продлен, то есть пролонгирован, путем заключения соглашения о продлении срока или автоматически (путем, указанным в самом договоре).

Во внешнеэкономических договорах стороны вправе выбрать право страны, которой они будут пользоваться при возникновении споров между ними. Это оговаривается отдельным пунктом при заключении договоров. При отсутствии соглашения между сторонами относительно права, применяемого к данной сделке, применяется право страны, где учреждена, территориально расположена сторона, являющаяся продавцом в договоре купли-продажи; наймодателем в договоре имущественного найма; перевозчиком в договоре перевозки; экспедитором в договоре транспортно-экспедиционного обслуживания; страховщика в договоре страхования; кредитора в договоре кредитования и др.

В наше время в связи с активным развитием торговых международных отношений начинают применяться более углубленные, специализированные соглашения. К ним относятся «амета» и «пул».

Основу таких связей составляют увеличение частоты экономических контактов между предпринимателями разных стран, поощрение и помощь со стороны государства, стремительное развитие транспортного сообщения.

Два подтипа договоров («амета» и «пул») основаны на совместном интересе (получение прибыли), но отличаются по сферам применения.

При договоре «амета» взаимная заинтересованность сторон определяется сферой сбыта. Стороны совместно устанавливают расчетную цену, в которую включают прямые и косвенные расходы производства и реализации, а также прибыль. Прибыль делится между сторонами согласно заранее установленному проценту. С одной стороны, этим стимулируется заинтересованность производителя в поставке конкурентоспособной продукции, с другой стороны, более заинтересованным становится в улучшении своей работы и внешнеторговое предприятие. При этом основным источником прибыли является разница, полученная в результате превышения фактической цены над расчетной.

При договоре «пул» (англ. “pool” – «общий фонд», «объединенный резерв», «котел») сфера заинтересованности сторон не ограничивается только одной реализацией, а распространяется на сферу производства. Взаимная заинтересованность сторон основывается на зависимости прибыли от фактических производственных и сбытовых расходов, которые содержатся на общем счете. Прибыль, оставшаяся после покрытия расходов, распределяется между сторонами согласно установленному в договоре проценту. При договоре «пул» внешнеторговое предприятие может вкладывать свои средства в промышленное предприятие.

Такие формы договоров («пул» и «амета») могут широко применяться при использовании давальческого сырья, лицензий, технологий и др. «Амета» и «пул» являются очень перспективными договорами с точки зрения кооперации производства в международной сфере.

Договоры и контракты скрепляются подписями уполномоченных представителей сторон, которые его составили, и «мокрыми» печатями (если участники являются юридическими лицами). В отдельных случаях договор должен подписываться на каждой странице.

Важнейшей составной частью в международных договорах и контрактах является расчет цены. Нужно подчеркнуть, что не существует эталона при установлении международных цен. В каждом случае цены рассчитываются конкретно. Последовательность определения цен на поставляемые товары следующая. На первой стадии используется понятие мировых цен, под которыми понимаются цены крупных экспортно-импортных операций, заключающихся в основных центрах мировой торговли. Мировая цена представляет собой денежное выражение мировой стоимости товара. Она формируется под воздействием спроса и предложения того или иного товара на мировом рынке, колебаний валютных курсов. Так, например, цены на чай определяются на аукционах Калькутты и Лондона, табака – в Нью-Йорке и Лусаке (Замбия), меха – в Стокгольме и Санкт-Петербурге. Мировая цена определяется в иностранной валюте.

На второй стадии после определения цены на мировых аукционах стороны рассчитывают конкретные цены, учитывая скидки (наценки) и франкировку.

На третьей стадии формируется цена контрактная – цена, зафиксированная в контракте на момент его заключения или в течение выполнения контракта, или до момента выполнения контракта. Цена контракта является ценой реальных соглашений, поэтому она предоставляет наиболее достоверную информацию относительно цен. Поэтому она, как правило, является коммерческой тайной. Цена контрактная может быть твердой, то есть зафиксированной в момент подписания контракта; ценой с дальнейшей фиксацией (устанавливается в согласованный контрактом срок); скользящей (изменяется на протяжении выполнения контракта в соответствии с согласованной сторонами формулой).

Продавец может предлагать скидки с цены. Скидки с цены предоставляются продавцом в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка. Снижение цены – денежная сумма (часть цены товара), которую продавец уменьшает с целью расширения рынка сбыта, увеличения объемов продаж, освоения новых рынков и др. Благодаря этому стимулируется рост массы прибыли. Скидки осуществляются с учетом спроса и предложения на рынке и условий контракта. Обычно скидка имеет целевое назначение, например за платежи наличными, при увеличении объема поставок товаров массового, серийного производства, в целях сохранения устойчивости деловых отношений с постоянными покупателями, при продаже поношенного, подержанного товара. В определенных случаях предоставление скидок носит скрытый характер. Сделки со скидкой иногда называют бонусными (англ. “bonus” – «премия»).

При торговле сырьем и продовольственными товарами применяются надбавки за повышенное качество (бонифакция) и скидки в связи со снижением качества (рефакция). Возможны также надбавки к цене. Надбавки к цене устанавливаются в зависимости от особых требований покупателей (например, при выполнении специального, индивидуального заказа, за повышенное качество, предоставление дополнительных услуг, рассрочки платежа) и особой специфики товара (например, экспортное или срочное исполнение). Продавец может успешнее добиться надбавки к цене обычного товара в условиях благоприятно складывающейся для него конъюнктуры рынка.

В связи с высокой транспортной составляющей производится франкировка товаров. Франко (итал. “franco”, букв. «вольный», «свободный») – определение порядка оплаты и учета транспортных услуг при поставке закупленной продукции потребителю. Указывает на место, до которого транспортные расходы ложатся на производителя. Пунктом может быть вагон, склад, борт судна, железнодорожная станция, государственная граница, конкретно поименованный населенный пункт.

Франко-цена является основой Инкотермса.

Во внешнеторговых сделках к транспортным расходам добавляются расходы на страхование, а также затраты на таможенные формальности при пересечении таможенной границы.

Взаимоотношения между продавцом и покупателем в международных отношениях легче всего устанавливаются при помощи оферты.

Оферта (лат. “offero” – «предлагаю») – формальное письменное предложение о желании заключить договор (контракт) с указанием всех необходимых для его заключения условий. В оферте указывают название, количество, цену товара, условия поставки, срок поставки, а также условия оплаты.

Лицо, от которого исходит оферта, называют оферентом. Оферта – это предложение без обязательств. Согласие покупателя с условиями оферты не означает автоматического заключения договора.

Различают два вида оферт, а именно твердую и вольную (мягкую, свободную). Твердая оферта делается продавцом только на определенную партию товара с определенным сроком, на протяжении которого продавец связан своим предложением. В таком случае продавец обязан поставить товар на предложенных условиях, иначе оферент отвечает за возможные убытки покупателя. Срок действия оферты устанавливается в самой оферте. Неполучение ответа в установленный срок рассматривается как отказ. Несогласие покупателя хотя бы с одним условием равносильно отказу. Если продавец при этом заинтересован в договоре, то он продолжает переговоры. В этом случае новое предложение называется контрофертой. Обычно твердая оферта рассылается покупателям дорогого оборудования, а также на подрядные работы.

Свободная оферта – это предложение без обязательств, которые связывают продавца. Она рассылается на одну и ту же партию товара нескольким покупателям. Согласие покупателя с условиями оферты должно быть дополнительно акцептовано (лат. “acceptus” – «согласие на оплату») продавцом. О том, что оферта свободная, делается соответствующая отметка. Обычно вольная оферта рассылается покупателям товаров массового спроса. Если инициатива приобретения товара исходит от покупателя, тогда он рассылает заказы, что равносильно твердой оферте, или запросы, аналогичные вольной оферте. Но, в отличие от оферты, в которой описаны все условия соглашения, в предложениях покупателя не указывается цена, по которой он хочет получить товар. Кроме того, вольная оферта используется для предварительного изучения рынка. Офертная цена – цена, по которой продавец предлагает для продажи свои товары или услуги, иначе говоря, цена предложения.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, различия между контрактами и договорами заключаются в следующем.

1) Собственность. Основой контракта в обязательном порядке является переход собственности на продукцию. Предметами договоров являются как услуги (в большей степени), так и объекты в материально-вещественной форме (в меньшей степени).

2) Срочность. Контракт имеет характер единоразового (срочного) или с периодической поставкой, а договор может как заключаться на определенный срок, так и быть пролонгированным (продолженным).

3) Статус. Контракт заключается между физическими и юридическими лицами, имеющими официальный статус, а в договоры включается категория граждан.

4) Гарантированность. В контракте товар используется как залог. В договорах залог отсутствует.

5) Прекращение действия. Контракт – только письменное соглашение с точным сроком действия. Он может быть расторгнут инициатором контракта в одностороннем порядке с выплатой компенсации пострадавшей стороне. Договор может быть устным или письменным. Он может быть досрочно расторгнут любой из сторон без юридических и финансовых последствий.

Решение о том, какой вид соглашения использовать (договор или контракт), в каждом конкретном случае принимают партнеры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Загородній А., Вознюк Г. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
2. Задоя А., Петруня Ю. Основы экономической теории: учеб. пособие. Москва: Рыбари, 2000. 479 с.
3. Міжнародна торгівля: навч. пос. / за ред. Ю. Козака, Н. Логвінової, О. Мирошниченка 3-тє вид., доп. та перероб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 668 с.
4. Селіверстова Л. Організаційно-правові форми підприємств в системі корпоративного управління. Економіка та держава. 2010. № 1. С. 32–34.
5. Стадник В., Йохна М. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2006. 464 с.

REFERENCES:

1. Zagorodnij A., Voznyuk G. (2007) Finansovo-ekonomichnij slovnik [Financial and Economic Dictionary]. Kyiv: Znannya (in Ukrainian).
2. Zadoya A., Petrunya Yu. (2000) Osnovy ehkonomicheskoj teorii [Basics of economic theory]. – Moscow: Rybary (in Russian).
3. Kozak Yu. (2009) Mizhnarodna torgivlya [International trade]. Kyiv: Centr uchbovoї literaturi (in Ukrainian).
4. Seliverstova L. (2010) Organizacijno-pravovi formi pidpriємstv v sistemi korporativnogo upravlinnya [Organizational and legal forms of enterprises in the system of corporate governance]. Ekonomika ta derzhava, no. 1, pp. 32–34 (in Ukrainian).
5. Stadnik V., Johna M. (2006) Innovacijnij menedzhment [Innovation management]. Kyiv: Akademvidav (in Ukrainian).

Toporkov A.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior lecturer at Department of Economic
Theory and International Economics
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

INTERNATIONAL AGREEMENT AND CONTRACT

Formulation of the problem. In modern conditions, as a result of globalization and internationalization, international economic contacts are actively developing, including not only the trade in specific products represented in material form but also the provision of services (i.e., in intangible form). This requires careful consideration of the types of agreements in international relations.

The relevance of this article is that in the present, there is put an equal sign between the terms “agreement” and “contract”, these economic concepts are not differentiated, a clear line between them is not drawn, which is wrong. Often, producers, potential participants in foreign trade operations, confuse these contractual terms. The accuracy of the definitions is necessary. The articles of international agreements need a specification, a clear formulation, which refers to “agreement”, and that is an integral part of “contracts”. The purpose of the article is to clarify the functions and characteristics of international trade agreements, determine the similarities and differences in terms of “agreement” and “contract”.

Results of the study. The conditions and reasons for the growth of international trade contacts are examined. The types of treaties “agreement” and “contract” are compared and analyzed, the spheres of their application, advantages and disadvantages are clarified. It is determined that different types of agreements should be used for different trade contacts. It is proposed to use specialized forms of agreements “amet” (joint sales) and “pool” (general implementation and production). The structure of pricing in international treaties is considered.

The methods of comparisons and the method of comparative analysis are used.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ТА ФРИТРЕДЕРСТВА

FEATURES OF THE POLICY OF PROTECTIONISM AND FREE TRADE POLICY

УДК 339.5

Харун О.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет
Рожок Т.В.
магістр
Хмельницький національний університет

У статті визначено сутність понять «протекціонізм» і «фритредерство». Узагальнено теоретичні та методологічні основи доктрин протекціонізму та фритредерства. Сформульовано практичні рекомендацій стосовно створення ефективного механізму управління зовнішньоекономічною політикою держави. Встановлено залежність рівня соціально-економічного розвитку держави від ефективності організації управління національною економікою, її зовнішньоекономічною діяльністю в умовах постійних змін і ризиків, відкритості економіки та викликів глобалізації.
Ключові слова: *протекціонізм, фритредерство, митна політика, зовнішньоекономічна діяльність.*

В статье определена сущность понятий «протекционизм» и «фритредерство». Обобщены теоретические и методологические основы доктрин протекционизма и фритредерства. Сформулированы практические рекомендации по созданию эффективного механизма управления внешнеэкономической политикой государства. Установлена зависимость уровня социально-экономического развития государства от эффективности организации управления национальной экономикой, ее внешнеэкономической деятельностью в условиях постоянных изменений и рисков, открытости экономики и вызовов глобализации.
Ключевые слова: *протекционизм, фритредерство, таможенная политика, внешнеэкономическая деятельность.*

The article defines the essence of concepts of "protectionism" and "free trade". Theoretical and methodological foundations of doctrines of protectionism and free trade are generalized. Practical recommendations concerning the creation of an effective mechanism for managing the foreign economic policy of the state are formulated. The dependence of the level of socio-economic development of the state on the effectiveness of the organization of management of the national economy, its foreign economic activity in the conditions of constant changes and risks, the openness of the economy, and the challenges of globalization are established.
Key words: *protectionism, free trade, customs policy, foreign economic activity.*

Постановка проблеми. Основою зовнішньоекономічної політики держави є митна політика, яка реалізовується через протекціонізм чи лібералізацію зовнішньої торгівлі (політику вільної торгівлі). Для України, яка перебуває на початковому етапі інтеграції до світової економічної системи та прагне посісти гідне місце в міжнародному поділі праці, проблема вибору зовнішньоторговельного режиму та того набору інструментів, який доцільно використовувати під час державного регулювання зовнішньої торгівлі, є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці дослідженнями в галузі регулювання міжнародних торговельних відносин займались такі вчені, як, зокрема, С. Юрій, В. Філатов, С. Тесля, П. Пашко, Б. Ревчун, К. Новікова, А. Стельмащук, Ю. Гарасим, С. Сорокіна, М. Головко. Однак питання визначення особливостей проведення політики протекціонізму та фритредерства в сучасних умовах потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності протекціонізму та фритредерства; визначення основних напрямів підвищення ефективності зовнішньоторговельної політики України в умовах поєднання протекціонізму та лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням виняткового значення зовнішньої торгівлі для підвищення добробуту населення та розвитку національної економіки, а також загроз для внутрішньої стабільності, які пов'язані з надмірною економічною залежністю країни від світового ринку, кожна держава прагне проводити власну торговельну політику.

Історично склалися два протилежні типи державної торговельної політики, а саме протекціонізм і фритредерство [1, с. 56–58].

Протекціонізм – це політика захисту національного товаровиробника від іноземних конкурентів. Концепція протекціонізму виникла в епоху первинного накопичення капіталу в країнах Західної Європи та домінувала з кінця XVI ст. до середини XIX ст. Теоретичні основи активної ролі держави, її правителів у здійсненні торгівлі з іншими країнами розроблені меркантилістами, які пов'язували благополуччя держави виключно з активним балансом зовнішньої торгівлі.

Протекціоністська політика може здійснюватись такими шляхами:

– стримування імпорту висококонкурентної іноземної продукції;

– стимулювання експорту вітчизняної продукції.

До основних заходів (інструментів) протекціоністської політики відносять:

– тарифні бар'єри, або митні збори (мита), – податки, які стягуються митницями з товарів (майна та цінностей) під час перетину державних кордонів; імпортне мито збільшує ціну товару, ускладнюючи його реалізацію на внутрішньому ринку; іноді практикують також експортні мита, які більше виконують фіскальну функцію;

– підтримка експорту – це надання експортерам податкових пільг, субсидій, інформаційної допомоги, юридичної допомоги, підготовка кваліфікованих фахівців для зовнішньої торгівлі, допомога в організації виставок за кордоном, дипломатична підтримка вітчизняних компаній тощо;

– нетарифні бар'єри – обмеження чи заборони на імпорт (квоти, ліцензування, технічні та санітарні стандарти якості товарів, добровільні обмеження експорту окремих товарів у певні країни тощо).

Протекціоністська політика в міжнародній торгівлі особливо виявляється в період економічних криз, коли інтереси національного товаровиробника превалюють над інтересами імпортерів. Критики державної політики протекціонізму наголошують на негативних її сторонах, оскільки така доктрина створює перепони на шляху розвитку як національної економіки, так і світової торгівлі загалом [1, с. 115–119].

Політика протекціонізму як різновид державної економічної політики здійснювалася та здійснюється всіма розвинутими країнами світу. Головним аргументом на користь політики протекціонізму як для країн розвинених, так і для країн, що розвиваються, є теза про наявність певних дисфункцій у механізмі внутрішнього національного ринкового регулювання. Як правило, його виправдовують збільшенням виробництва вітчизняних галузей або необхідністю адаптації до нових умов. Кожен ринок (ринок праці, капіталу, товарів тощо) має певні «дефекти», які, з одного боку, послаблюють його конкурентоспроможність до оптимального поділу та розміщення праці, капіталу, до організації ефективного товарообміну, а з іншого боку, загалом перешкоджають ринковому механізму щодо сприяння швидкому розвитку певної галузі економіки.

Доказом ефективності політики протекціонізму може слугувати Навігаційний акт 1651 року в Англії. У своєму дослідженні Д. Менделєєв зазначає: «Поворот на краще як у політичному ладі, тобто у припиненні внутрішніх свар, так і по відношенню до зовнішньої торгівлі і до внутрішньої промисловості розпочинається в Англії явно з половини XVII століття». Навігаційний акт діяв в Англії упродовж двохсот років, а саме до 1850 року, з деякими короткотривалими перервами, поки коли він не був відмінений разом із багатьма іншими протекціоністськими заходами.

Саме Англія стала ініціатором зміни доктрини протекціонізму на доктрину вільної торгівлі, або фритредерства (від англ. "free trade" – «вільна торгівля»), як тільки країна досягла передових позицій у світовій торгівлі [2].

Вільна торгівля (фритредерство) – це відкрита зовнішньоторговельна політика, що передбачає вільний рух товарів і послуг між країнами без торгових бар'єрів.

Отже, фритредерство:

– стимулює конкуренцію, обмежуючи монополізм національних фірм;

– змушує виробників здійснювати нововведення, підвищувати якість продукції, знижувати собівартість та ціни, підвищувати ефективність виробництва;

– є основою розширення пропозиції товарів, забезпечуючи більший вибір товарів для споживачів;

– забезпечує ефективне розміщення ресурсів у світовій економіці [3, с. 119–123].

Недоліки фритредерства можуть виникати через відсутність захисту національної економіки від можливих негативних впливів з боку іноземного капіталу (повінь вітчизняного ринку іноземними товарами, демпінг тощо). Негативними наслідками вільної торгівлі можуть бути:

– загрози для внутрішньої макроекономічної стабільності від циклічних коливань кон'юнктури світового ринку;

– збут низькоякісної та морально застарілої продукції іноземних виробників;

– нав'язування чужих для населення цієї країни споживацьких смаків тощо; суперечливість обох типів зовнішньоторговельної політики стала приводом нескінчених дискусій теоретиків та політиків щодо ефективності вибору одного з них [2].

Початок XIX ст. позначився поступовою відмовою урядової політики від заходів жорсткого протекціонізму та реалізації окремих елементів зовнішньоторговельної політики на принципах фритредерства. Основним рушієм цієї трансформації та провідним суспільним агентом його поширення, на думку М. Туган-Барановського, було дворянство, яке, будучи головним споживачем іноземної продукції, в принципі не могло підтримувати політику протекціонізму, яка спричиняла додаткове податкове навантаження [3, с. 133–138].

У відповідь на запити господарського розвитку та під значним впливом зростання авторитету ідей класичної політичної економії з її фундаментальною ідеєю економічного лібералізму у вітчизняному науковому середовищі активізувались заклики щодо необхідності відмови від постулатів жорсткого протекціонізму та поширення принципів фритредерства. На початку XIX ст. серед різноманітних теоретичних моделей фритредерства у вітчизняній економічній науці значної популярності набули концептуальні підходи Г. Шторха та Л. Якоба, за яких державна економічна політика повинна базуватися на принципах природного порядку та економічної свободи, відповідно, дотримання яких є найбільш важливим для сфери дрібного аграрного виробництва. За Г. Шторхом, держава не повинна підтримувати розвиток зовнішньої торгівлі та промисловості, якщо залишається нереалізованим потенціал її аграрного сектору [4, с. 151].

Якщо стверджувати, що політика вільної торгівлі є кращою для людства загалом, жорстко й не гуманно рекомендувати її відразу, а також запроваджувати її, не розробивши відповідних ефективних перехідних програм допомоги тій меншій частині громадян кожної країни, яка постраждає, а інколи навіть драматично, якщо мита, квоти та інші численні нетарифні обмеження будуть раптово скасовані або хоча б суттєво зменшені [4, с. 155–157].

Якщо знову повернутися до теорії порівняльних переваг Д. Рікардо з його прикладом таких країн, як Британія та Португалія, і двох товарів, а саме вина й тканини, то треба зауважити таке. Виноробні підприємства та текстильні мануфактури в Португалії відразу зазнають збитковості своїх капіталовкладень, як і наймані ними робітники відчувають знеціненість своїх інвестицій у набуття фахових навичок, безперспективність свого ресурсу на відповідних ринках праці. Окрім того, втративши бізнес і роботу, люди мають змінювати місце проживання, зриваючи всю родину з рідних теренів, втрачаючи старих друзів, добрих сусідів тощо. Те, що більшість громадян виграє від вільної торгівлі, буде малою втіхою для тих, хто став її жертвою.

Для усунення цієї проблеми в багатьох розвинених країнах розроблено спеціальні програми допомоги працівникам, які втратили роботу через зміни усталених зв'язків у рамках системи міжнародної торгівлі. Це програми допомоги щодо прилаштування до нових реалій, що надаються фірмам або безпосередньо працівникам в разі рішень влади щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі, що призводять до збитковості вітчизняних неконкурентоспроможних фірм та безробіття серед представників найманої праці через різке зростання обсягів імпорту [5].

Для фірм можуть передбачатися технічна допомога для виходу на показники більш економічно ефективного функціонування, фінансова допомога у формі державного кредитування або державних гарантій отримання під невисокі відсотки кредитування з боку приватних кредитно-фінансових установ, у формі податкових канікул різної тривалості. Для найманих працівників існують програми перекваліфікації, подовження термінів компенсаційних виплат по безробіттю та підйомних коштів, необхідних для переїзду до місцевостей розташування нових робочих місць.

Зрозумілим є те, що на вжиття усіх вищезазначених заходів державі потрібні чималі кошти, а особливо в періоди циклічних спадів, криз і кроків з подальшої лібералізації міжнародної торгівлі, коли активізуються протекціоністські настрої. Як правило, чимало держав з різних причин демонструють політико-економічну короткозорість, нехтуючи можливістю акумулювання достатніх грошових фондів для застосування перерахованих вище програм переходу до політики фритредерства. Ця проблема є актуальною для країн зі слабким експортним потенціалом. Тому з урахуванням беззаперечних економічних вигод вільної торгівлі для споживачів усього світу доцільно створити міжнародні правові, фінансово-економічні та інституційні засади сприяння менш болісному виходу людства на магістральний шлях вільної торгівлі, пом'якшення цього процесу для тих, хто об'єктивно від нього страждає, за допомогою тих, хто від нього виграє [5].

Виключний, безкомпромісний вибір політики фритредерства або протекціонізму у зовнішній торгівлі був характерним для минулих століть. Нині вони взаємопов'язані та тісно переплітаються, хоча чітко простежується провідна роль принципу вільної торгівлі. Більшість сучасних держав проводить гнучку зовнішньоторговельну політику, яка поєднує елементи як протекціонізму, так і фритредерства. Така діяльність характеризується поняттям «лібералізація світової торгівлі».

Для регулювання торговельних відносин між країнами укладають двосторонні та багатосторонні договори й угоди, організовуються митні та інші союзи, міжнародні організації тощо [5].

Серед відомих наукових шкіл прибічниками політики фритредерства були англійські класики А. Сміт та Д. Рікардо. Їх світоглядна позиція щодо цього була нерозривно пов'язана з головним принципом їхнього економічного вчення, а саме економічним лібералізмом (свободою підприємництва та вільної торгівлі). Будучи уже знаним ученим, Д. Рікардо вимагав скасування протекціоністських хлібних законів, свободи торгівлі та преси. Звісно, що для тодішньої Англії, яка найпершою у світі здійснила Промисловий переворот, завдяки якому домінувала на світовому ринку, лібералізація зовнішньої торгівлі мала незаперечні переваги. Але навіть сьогодні справді вільна торгівля, переваги якої проповідували класики, практично для усіх країн незалежно від рівня їх економічного розвитку все ще видається недосяжним ідеалом [2].

Покращення стану зовнішньої торгівлі України потребує комплексних дій з урахуванням усіх особливостей економіки. Зовнішня торгівля пов'язана з виробництвом продукції, зокрема сільським господарством, яке є матеріальної основою її розвитку [4, с. 205–207]. Лише комплексний підхід дасть можливість досягти стабільних темпів розвитку зовнішньої торгівлі країни, як наслідок, покращити її позиції на світовому ринку. До таких дій слід віднести вирішення виробничого комплексу питань, який передбачає насамперед виявлення перспективних галузей національного виробництва, визначення наявних проблем у цих галузях, а потім раціональне збільшення обсягів разом із покращенням якості виробництва товарів та

послуг; удосконалення законодавчої бази, зменшення податкового навантаження та створення сприятливих умов для залучення інвестицій; крім того, зовнішньоторговельна політика країни повинна бути раціональною, гнучкою та враховувати світові тенденції [5; 6].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, зовнішньоторговельна політика у сфері зовнішньоторговельних зв'язків існує у двох моделях, які втілюють загальні підходи до міжнародної торгівлі, а саме протекціонізмі та фритредерстві (вільна торгівля). У чистому вигляді політика протекціонізму та вільної торгівлі не використовується. Як протекціонізм, так і вільна торгівля мають лише відносне значення: в одній країні за одних умов протекціонізм є необхідним, в іншій і навіть в тій самій, але за змінних умов є вигідною вільна торгівля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сундук А. Механізми державного регулювання прояву глобальних процесів та шляхи їх удосконалення. Вісник КНУТД. 2014. № 2. 239 с.
2. Бугаєнко Н. Еволюція підходів до застосування інструментів державної допомоги. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2011_36/11.pdf.
3. Боднарчук Т. Проблематика протекціоністсько-фритредерської полеміки середини XIX – початку XX століття. Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Донецьк, 26–27 квітня 2013 року). Донецьк: ГО «СІЕУ», 2013. 187 с.
4. Андрущенко С. Україна в сучасному геополітичному середовищі: монографія. Київ: Логос, 2015. 286 с.
5. Грабовські А., Гуменюк А., Флейчук М. Модернізаційна парадигма зовнішньоекономічної політики України. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/063.pdf.
6. Державна фіскальна служба України. URL: http://sfs.gov.ua.

REFERENCES:

1. Sunduk A. (2014) Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuvannia proiavu hlobalnykh protsesiv ta shliakhy yikh udoskonalennia [Mechanisms of state regulation of the manifestation of global processes and ways to improve them] Kyiv: KNUTD (in Ukrainian).
2. Buhaienko N. (2016) Evoliutsiia pidkhodiv do zastosuvannia instrumentiv derzhavnoi dopomohy [Evolution of approaches to the use of state aid instruments] Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni V. I. Vernadskoho [V.I. Vernadsky National Library of Ukraine]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2011_36/11.pdf.
3. Bodnarchuk T. (2013) Problematyka protektsionistsko-frytrederskoi polemiky seredyny XIX – pochatku XX stolittia [The Problem of Protectionist and Free trade polemics of the mid-nineteenth and early twentieth centuries] Proceedings of the Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiya (Donetsk, April 26–27, 2013), Donetsk: HO "SIEU", p. 187.
4. Andrushchenko S. (2015) Ukraina v suchasnomu heopolitychnomu seredovyshchi: monohrafiia [Ukraine in the modern geopolitical environment: a monograph] Kyiv: Lohos, p. 286.
5. Hrabovski A. Modernizatsiina paradyhma zovnishnoekonomichnoi polityky Ukrainy [Modernization paradigm of foreign economic policy of Ukraine] Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni V. I. Vernadskoho [V. I. Vernadsky National Library of Ukraine]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/063.pdf.
6. Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy [The State Fiscal Service of Ukraine]. Available at: http://sfs.gov.ua.

Kharun O.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Khmelnytskyi National University
Rozhok T.V.
Master
Khmelnytskyi National University

FEATURES OF THE POLICY OF PROTECTIONISM AND FREE TRADE POLICY

The purpose of the article is the theoretical substantiation of the essence of protectionism and free trade and determination of the main directions of increasing the efficiency of Ukraine's foreign trade policy in a correlation of protectionism and liberalization of foreign economic relations.

The article defines the essence of concepts of "protectionism" and "free trade". The theoretical and methodological foundations of protectionist and free trade doctrines are generalized, practical recommendations are formulated regarding the creation of an effective mechanism for managing the foreign economic policy of the state.

Considering the exceptional importance of foreign trade for the development of the national economy and the welfare of the population, as well as the threats to internal stability associated with the country's excessive economic dependence on the world market, each state seeks to pursue its own trade policy.

Historically, there are two opposing types of state trade policy: protectionism and free trade.

Protectionism is a policy of protecting a national commodity producer from foreign competitors. The concept of protectionism arose in the era of primary accumulation of capital in Western Europe and dominated the end of the XVI century until the middle of the XIX century.

Free trade is an open foreign trade policy, which provides free movement of goods and services between countries without trade barriers.

Unambiguous, uncompromising choice of the policy of free trade or protectionism in foreign trade was characteristic of the past centuries. Nowadays, these two areas are interconnected and closely intertwined, although the leading role of the principle of free trade is clearly traceable.

Bilateral and multilateral agreements are concluded for the regulation of trade relations between the countries, customs and other unions, international organizations, etc.

Improving the state of Ukraine's foreign trade requires complex action taking into account all the peculiarities of the economy. Foreign trade is entirely related to the production of products, including agriculture, which is the material basis for its development.

Such ways of improving the state of foreign trade should include: the solution of the production complex of issues, which involves, first of all, the identification of promising sectors of national production, the identification of existing problems in these industries.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

SCIENTIFIC AND THEORETICAL DIRECTIONS FOR IMPROVING NORMATIVE MONETARY EVALUATION OF AGRICULTURAL LAND

УДК 332.2

Гаража О.П.
к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

У статті розглянуто нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення у сучасних ринкових умовах. Метою дослідження є аналіз методик нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель. Результатом дослідження показано напрями вдосконалення методик нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення.
Ключові слова: *сільськогосподарські угіддя, нормативна грошова оцінка, дохід, урожайність, витрати.*

В статье рассмотрена нормативная денежная оценка земель сельскохозяйственного назначения в современных рыночных условиях. Целью исследования является анализ методик нормативной денежной оценки сельскохозяйственных земель. Результатом исследования показаны направления совершенствования методик нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения.
Ключевые слова: *сельскохозяйственные угодья, нормативная денежная оценка, доход, урожайность, затраты.*

The article examines the normative monetary valuation of agricultural land in current market conditions. The purpose of the study is to analyse methods of normative monetary valuation of agricultural land. The result of the research shows directions for improving the methods of normative monetary evaluation of agricultural land.
Key words: *agricultural land, normative monetary valuation, income, productivity, costs.*

Постановка проблеми. Впровадження ринку земель сільськогосподарського призначення підвищить економічну зацікавленість потенційних інвесторів до аграрної діяльності і забезпечить високі показники її ефективності. Велику роль у формуванні інституціональної бази ринку земель відіграє нормативна грошова оцінка, тому необхідно розглянути методичний інструментарій до нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення для забезпечення вартісного опосередкування ресурсу землі як економічної субстанції й урахування його в системі ціноутворення, оподаткування, оренди, кредитування, страхування, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення розглядали у своїх працях В.І. Сафонова, А.Г. Мартин, Д.С. Добряк, В.М. Вітвіцька, О.І. Гуторов, О.Є. Новіков, В.Я. Месель-Веселяк, Д.В. Шиян, П.Ф. Пасхавер та ін. Незважаючи на великий доробок у цій сфері, багато питань залишаються невирішеними щодо вдосконалення методологічних підходів та методик нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз методичних підходів та методик нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення в умовах ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування інституції нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення почалося з 1995 р. і відбувається до цього часу, але ця проблема не знаходить однозначного вирішення через наявність різних методологічних поглядів на неї. У методології нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення виникли три інституціональні напрями: природна модель, природно-господарська модель та господарська модель. Кожна із цих моделей заслуговує на увагу й аналіз з умовами адаптації до сучасних реалій господарювання у галузі сільського господарства на теренах України. З 1995 р. домінувала природно-господарська модель, яка методологічно трансформувалася у 2016 р. На протязі цих років вона законодавчо закріплена у відповідних Методиці та Порядку і тим самим утворює інститут нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення (рис. 1).

Природна модель нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення – це модель, яка ґрунтується на природних показниках ґрунту (гумусі або природній (потенційній) урожайності певної агровиробничої групи). Природна модель відображується у двох варіантах: 1) за дохідним методичним підходом (нормативний диференціальний дохід); 2) за витратним методичним підходом (відтворення гумусу 30 см).

За дохідним методичним підходом відбувається нормативізація диференціального рентного доходу на конкретній агрогрупі від вирощування

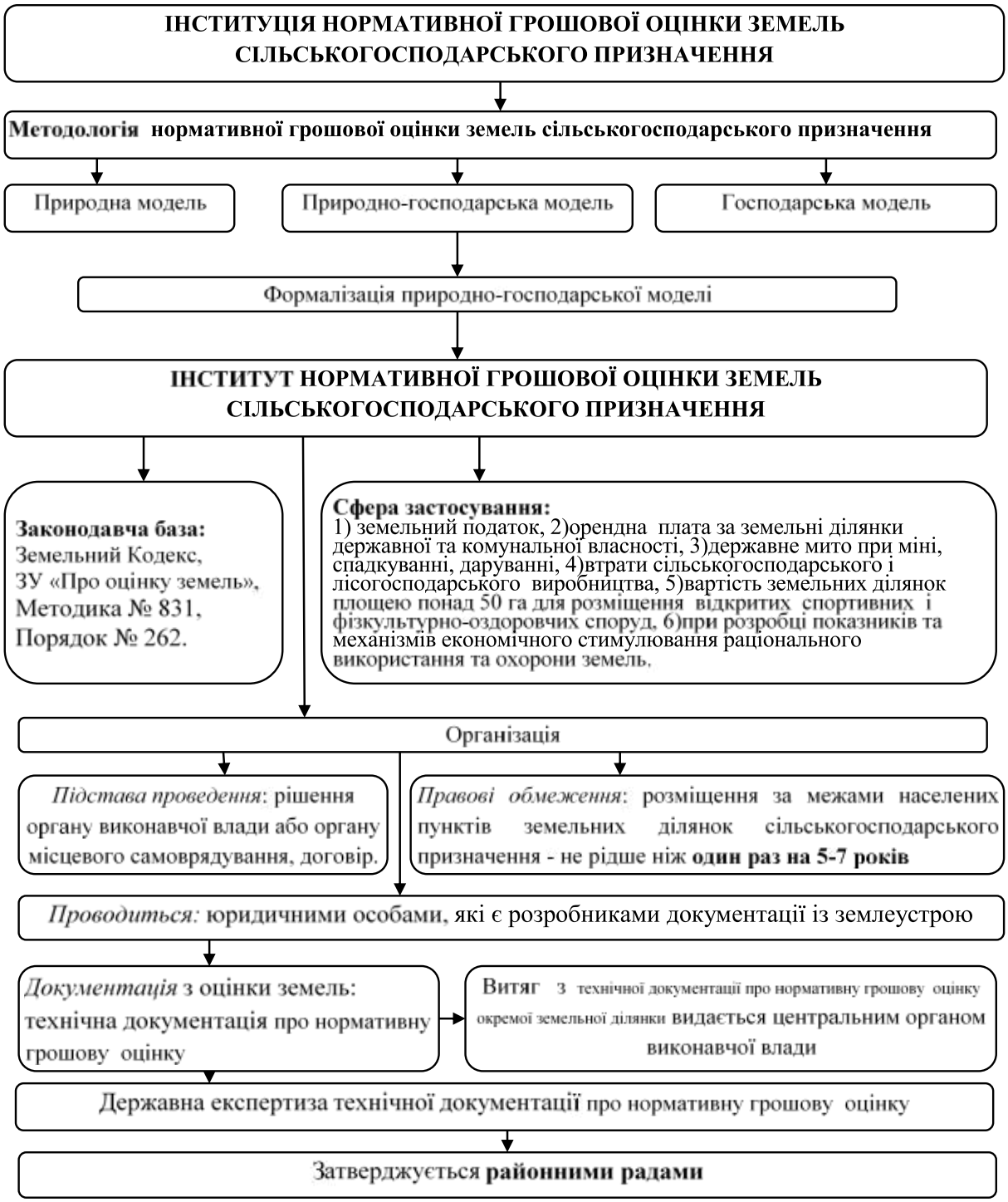


Рис. 1. Інституція нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення

Джерело: розроблено автором

певної культури. На нашу думку, це найбільш прийнятна модель в умовах ринкової економіки, бо вона повністю адаптується до її умов виходячи з нормативізації економічної та нормативної оцінки. До вчених, які розробляли концепцію природної моделі, належать Н.А. Солов'яненко, В.В. Медведєв, І.В. Пліско, М.В. Лісовий, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров та ін. Оціночним критерієм нормативної грошової оцінки є нормативний диференціальний рентний дохід. Основним показником є врожайність зернових культур без кукурудзи. Підставою для вибору є той факт, що у сівозміні завжди присутні зернові. За час ротації сівозміни вони побувають на кожному її полі. Це є основою для визначення їх показників урожайності для відображення родючості різних агрогруп ґрунтів. За допомогою польових дослідів визначається нормативний урожай зернових культур.

На окремих ґрунтах вирощувати дослідні врожаї неможливо, тому застосовують метод аналогів.

За витратним методичним підходом, якого притримуються Д.С. Добряк, А.Г. Мартин, В.М. Вітвицька, розрахунок витрат на освоєння земельної ділянки відбувається шляхом визначення вартості відтворення ресурсу . Фундаментом їхньої методики став «метод визначення вартості родючого шару ґрунту». На думку вчених, саме в родючому шарі ґрунту зосереджена найбільша потенційна природна врожайність конкретного сільськогосподарського угіддя. Цей метод передбачає визначення вартості «відтворення гумусового шару ґрунту з урахуванням збитків від утрат урожаю на період його відтворення» . Базовими розрахунками є обчислення вартості рекультивації земель або імітація «методу оцінки авансованого капіталу», який ґрунтується на вирахуванні відтворення вартості об'єкта, що охоплює витрати і норми прибутку на капітал . За подібним способом вартість сільськогосподарських угідь дорівнює вартості відтворення 1 т гумусу родючого шару ґрунту з урахуванням поправних коефіцієнтів. За дослідженнями Н.М. Горбунова, Т.Г. Зарубинної, І.С. Закевалової, Б.М. Турника приходимо до висновку, що на врожайність впливає родючий шар ґрунту до 30 см, а подальше його збільшення – ні. Тому доцільно враховувати запас гумусу до 30 см у ході проведення оціночних робіт.

Природно-господарська модель нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення – це модель, яка враховує реальну господарську діяльність і природні властивості ґрунтів. Вона була закладена в Методику № 213 та Порядок 1995–2006 рр. . В основу нормативної був покладений диференціальний рентний дохід по виробництву зернових культур, розрахований за даними економічної оцінки, проведеної у 1988 р. за період 1980–1986 рр. переважно із землекористувань радгоспів та колгоспів. Той проміжок часу характеризувався сталим розвитком аграрної галузі, постійними цінами на продукцію агропромислового комплексу, високим рівнем достовірної та відкритої інформації для забезпечення економічної оцінки сільськогосподарських земель.

А.Г. Мартин, А.І. Пантелеймонов, Ю.М. Вагін, С.І. Озірська, В.М. Кілочко вивчали два підходи до визначення показників економічної оцінки земель. Перший ґрунтується на використанні фактичних даних урожайності зернових культур (без кукурудзи), а другий базується на даних нормативної врожайності сільськогосподарських культур і виробничих витрат за технологічними картами вирощування сільськогосподарських культур у межах природно-сільськогосподарського району.

Господарська модель нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення – це модель, яка ґрунтується на використанні даних господарської діяльності аграрних підприємств або усереднених даних по галузі. В.І. Сафонова запропонувала методичний підхід до розрахунку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, що базується на фактичних показниках усієї виробленої продукції сільськогосподарських культур (зернових, технічних, кормових і т. д.) на цих землях і фактичній рентабельності їх виробництва [1, с. 14]. Розрахунок проводиться за формулою:

$$ГО_З = \left(ВВП_р - \left[\frac{ВВП_р}{(1+К_р)} * (1+КН_{пр}) \right] + АР \right) * Т, \quad (1)$$

де: $ГО_З$ – грошова оцінка 1 га землі; $ВВП_р$ – вихід валової продукції рослинництва на 1 га посівної площі; $К_р$ – коефіцієнт рентабельності рослинництва; $КН_{пр}$ – коефіцієнт нормативного прибутку; $АР$ – абсолютна рента; $Т$ – строк капіталізації. Запропонований автором методичний підхід може бути основою розрахунку ринкової вартості земель сільськогосподарського призначення з використанням коефіцієнта співвідношення попиту та пропозиції і визначення виробничого потенціалу в сільському господарстві [1, с. 14].

Для аналізу методики В.І. Сафонової були взяті фактичні статистичні дані про основні фінансово-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств. Результати показують, що нормативна грошова оцінка 1 га ріллі по Україні протягом 1990–2016 рр. коливалася від 2 201,4 грн/га (1998 р.) до 55 235,4 грн/га (1993 р.). За 27 років середнє значення становило 24 359,13 грн/га. Відповідно до Методики № 213, за період 1995–2016 рр. середнє значення нормативної грошової оцінки ріллі по Україні становило 12 698,3 грн/га, що на 47,9% менше від результату за досліджуваною методикою В.І. Сафонової. Відповідно до Методики № 831 , нормативна грошова оцінки ріллі станом на 01.01.2016 в Україні становила 27 520,38 грн/га, що на 11,5% більше від середнього результату за методикою В.І. Сафонової. На аграрному ринку щорічно змінюються умови, це впливає на економічні показники результатів господарської діяльності сільськогосподарських підприємств як по галузі сільського господарства в цілому, так і окремо по галузі рослинництва, й які покладені в основу нормативної грошової оцінки за даною методикою, що і спричиняє значні коливання нормативної грошової оцінки 1 га ріллі (табл. 1).

Тільки у 1998 р. (на 68%), 2013 р. (на 22%), 1999 р. (на 7%), 2005 р. (на 2%) розрахунки були менше від показників Методики № 213 , всі решта 23 роки було щорічне перевищення: 1994 р. – у 9,8 рази, 1995 р. – у 6,5 рази, 1996 р., 2001 р., 2007 р. – 2–2,4%; 2003 р., 2010 р., 2008 р., 2004 р., 2000 р., 1997 р., 2002 р., 2016 р. – 1,5-2,0%; 2015 р., 2011 р., 2009 р., 2014 р., 2006 р., 2012 р. – 1,0–1,5%. Методика В.І. Сафонової має позитивні сторони:

Таблиця 1

Нормативна грошова оцінка орних земель сільськогосподарських підприємств України (методика В.І. Сафонової)

Рік	Валова продукція сільського господарства в постійних цінах 2010 р., млн. грн.	У тому числі рослинництва, млн. грн.	Посівна площа, млн. га	Вихід валової продукції рослинництва на 1 га посівної площі, грн.	Коефіцієнт рентабельності рослинництва	Виробничі витрати, грн/га	Коефіцієнт нормативного прибутку	Нормативна вартість продукції, грн/га	Диференціальна рента, грн/га	Абсолютна рента, грн/га	Загальна рента, грн/га	Строк капіталізації, років	Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Нормативна грошова оцінка усієї ріллі, млрд. грн.
	ВП	ВПр	Пл	ВВПр= ВПр/Пл	Кр=Факт.	ВВ=ВВПр/ (1+Кр)	КНпр= 0,3*Кр	Нв=ВВ* *(1+КНпр)	ДР= ВВПр-Нв	АР=1,6ц* *70грн	ЗР= ДР+АР	Т=33	Гоз=ЗР*Т	ГОр= Пл*ГОз
1990	199161,3	117938	30,4	3879,5	0,983	1956,4	0,29	2523,8	1355,7	112	1467,7	33	48434,1	1472,4
1991	164347	94071	29,7	3167,4	1,146	1476	0,34	1977,8	1189,6	112	1301,6	33	42952,8	1275,7
1992	137788,3	84235,2	28,7	2935	2,065	957,6	0,62	1551,3	1383,7	112	1495,7	33	49358,1	1416,6
1993	136473,3	91350,4	28	3262,5	2,146	1037	0,64	1700,7	1561,8	112	1673,8	33	55235,4	1546,6
1994	107784,8	68945,1	27,3	2525,5	1,232	1131,5	0,37	1550,2	975,3	112	1087,3	33	35880,9	979,5
1995	99448,6	67549,1	27,6	2447,4	0,555	1573,9	0,17	1841,5	605,9	112	717,9	33	23690,7	653,9
1996	79437,3	54819,5	26,5	2068,7	0,297	1595	0,09	1738,6	330,1	112	442,1	33	14589,3	386,6
1997	77891,4	60712,2	26,6	2282,4	0,145	1993,4	0,04	2073,1	209,3	112	321,3	33	10602,9	282
1998	64895,8	47440,9	25	1897,6	-0,033	1962,4	-0,01	1942,8	-45,2	112	66,8	33	2204,4	55,1
1999	59092,8	43431,9	24,4	1780	0,08	1648,1	0,02	1681,1	98,9	112	210,9	33	6959,7	169,8
2000	57997,7	45791	22,4	2044,2	0,308	1562,8	0,09	1703,5	340,7	112	452,7	33	14939,1	334,6
2001	69570,6	56057	22,2	2525,1	0,358	1859,4	0,11	2063,9	461,2	112	573,2	33	18915,6	419,9
2002	67867	52738,5	21,1	2499,5	0,223	2043,7	0,07	2186,8	312,7	112	424,7	33	14015,1	295,7
2003	50524,6	37069,6	18,3	2025,7	0,417	1429,6	0,13	1615,4	410,3	112	522,3	33	17235,9	315,4
2004	71991	57644,4	19,3	2986,8	0,203	2482,8	0,06	2631,8	355	112	467	33	15411	297,4
2005	72764,7	55677	18,4	3025,9	0,079	2804,4	0,02	2860,5	165,4	112	277,4	33	9154,2	168,4
2006	78793	59071,8	18,4	3210,4	0,113	2884,5	0,03	2971	239,4	112	351,4	33	11596,2	213,4
2007	74432,9	53076,7	18,6	2853,6	0,327	2150,4	0,1	2365,4	488,2	112	600,2	33	19806,6	368,4
2008	101451,2	78993,1	19,5	4050,9	0,196	3387	0,06	3590,2	460,7	112	572,7	33	18899,1	368,5
2009	96273,6	71275,2	19,2	3712,3	0,169	3175,6	0,05	3334,4	377,9	112	489,9	33	16166,7	310,4
2010	90792	64860,6	19	3413,7	0,267	2694,3	0,08	2909,8	503,9	112	615,9	33	20324,7	386,2
2011	117110,9	89572,9	19,5	4593,5	0,323	3472	0,1	3819,2	774,3	112	886,3	33	29247,9	570,3
2012	110071,7	80462,6	19,5	4126,3	0,223	3373,9	0,07	3610,1	516,2	112	628,2	33	20730,6	404,2
2013	133683,1	101297	19,8	5116	0,111	4604,9	0,03	4743	373	112	485	33	16005	316,9
2014	139058,4	105529,5	18,8	5613,3	0,292	4344,7	0,09	4735,7	877,6	112	989,6	33	32656,8	613,9
2015	131918,6	99584,7	18,7	5325,4	0,506	3536,1	0,15	4066,5	1258,9	112	1370,9	33	45239,7	846
2016	145119	113392,6	18,6	6096,4	0,444	4221,9	0,13	4770,7	1325,7	112	1437,7	33	47444,1	882,5

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних Державної служби статистики України

охоплює усі вирощувані сільськогосподарські культури, враховує фактичні витрати на виробництво, поширюється на всю посівну площу. Поряд із цим у ній невирішене питання щодо ціни зернових, яка застосовується в розрахунку абсолютної ренти: АР=1,6 ц зерна х 70 грн. У Методиці № 213 була встановлена нормативна ціна 70 грн. за зерно від зернових та зернобобових (без кукурудзи на зерно), які були покладені в її основу за результатами економічної оцінки 1988 р. Проводячи оцінку земель у 1990 р., 2004 р., 2005 р. , В.І. Сафонова залишає цю ціну незмінною, бо на той час не було у цьому потреби. Фактична ціна в 1995 р. становила 17 грн/ц, а нормативна ціна перевищувала її на 75%. У 2005 р. ціна зернових та зернобобових (без кукурудзи на зерно) становила 41,6 ц/га, що в 1,7 рази, або на 41%, менше від нормативної ціни. Починаючи з 2007 р. і донині ціни перевищували нормативну. У 2016 р. середня реалізаційна ціна зернових та зернобобових (без кукурудзи на зерно) становила 332,9 грн/ц, що перевищує нормативну ціну майже в 4,8 рази. Автором запропоноване вирішення цієї проблеми. Відповідно до ст. 18 Закону України «Про оцінку земель», нормативна грошова оцінка розташованих за межами населених пунктів земельних ділянок сільськогосподарського призначення проводиться не рідше ніж один раз на п'ять-сім років . Автор пропонує вибрати термін п'ять років і визначати середню ціну в наступний період, що передує розрахунковому. Визначено такі періоди:

1) 1990–1995 рр.: застосовується нормативна ціна – 70 грн/ц, розрахунок станом на 01.01.1995;

2) 1995–1999 рр.: Цср=(17+16+17,1+15+19,6)/5= =16,94 грн/ц, розрахунок станом на 01.01.2000;

3) 2000–2004 рр.: Цср=(44,1+37,4+31,0+53,5+ +45,3)/5=42,3 грн/ц, розрахунок станом на 01.01.2005;

4) 2005–2009 рр.: Цср=(41,6+52+83,6+79,3+ +78,4)/5=67,0 грн/ц, розрахунок станом на 01.01.2010;

5) 2010–2014 рр.: Цср=(107,1+137,1+158,1+ +140,1+185,7)/5=145,6 грн/ц, розрахунок станом на 01.01.2015;

Таблиця 2

Урахування нормативної ціни у методиці В.І. Сафонової

Рік	Диференціальна рента, грн/га	Нормативна ціна, грн.	Абсолютна рента, грн/га	Загальна рента, грн/га	Грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Різниця, грн.	Різниця, %
	ДР=ВВПр-Нв	Цн	АР=1,6ц*Цн	ЗР=ДР+АР	Цн	Цн=70	Цн70-Цн	Цн70/Цн
1990	1355,7	70	112	1467,7	48434,1	48434,1	0	100
1991	1189,6	70	112	1301,6	42952,8	42952,8	0	100
1992	1383,7	70	112	1495,7	49358,1	49358,1	0	100
1993	1561,8	70	112	1673,8	55235,4	55235,4	0	100
1994	975,3	70	112	1087,3	35880,9	35880,9	0	100
1995	605,9	70	112	717,9	23690,7	23690,7	0	100
1996	330,1	70	112	442,1	14589,3	14589,3	0	100
1997	209,3	70	112	321,3	10602,9	10602,9	0	100
1998	-45,2	70	112	66,8	2204,4	2204,4	0	100
1999	98,9	70	112	210,9	6959,7	6959,7	0	100
2000	340,7	16,94	27,1	367,8	12137,4	14939,1	2801,7	123,1
2001	461,2	16,94	27,1	488,3	16113,9	18915,6	2801,7	117,4
2002	312,7	16,94	27,1	339,8	11213,4	14015,1	2801,7	125
2003	410,3	16,94	27,1	437,4	14434,2	17235,9	2801,7	119,4
2004	355	16,94	27,1	382,1	12609,3	15411	2801,7	122,2
2005	165,4	42,3	67,7	233,1	7692,3	9154,2	1461,9	119
2006	239,4	42,3	67,7	307,1	10134,3	11596,2	1461,9	114,4
2007	488,2	42,3	67,7	555,9	18344,7	19806,6	1461,9	108
2008	460,7	42,3	67,7	528,4	17437,2	18899,1	1461,9	108,4
2009	377,9	42,3	67,7	445,6	14704,8	16166,7	1461,9	109,9
2010	503,9	67	107,2	611,1	20166,3	20324,7	158,4	100,8
2011	774,3	67	107,2	881,5	29089,5	29247,9	158,4	100,5
2012	516,2	67	107,2	623,4	20572,2	20730,6	158,4	100,8
2013	373	67	107,2	480,2	15846,6	16005	158,4	101
2014	877,6	67	107,2	984,8	32498,4	32656,8	158,4	100,5
2015	1258,9	145,6	233	1491,9	49232,7	45239,7	-3993	91,9
2016	1325,7	145,6	233	1558,7	51437,1	47444,1	-3993	92,2

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних Державної служби статистики України

Таблиця 3

Урахування нормативної ціни у методичному підході В.І. Сафонової*

Рік	Дата оцінки	Дата базової оцінки	Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі, грн	Кіндек-сації	Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі з Кінд, грн	Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі Методика №213 [2], грн	Розбіжність НГО (методика 213) –НГО (методика Сафонової з індексацією), грн.	Розбіжність НГО (методика 213) – НГО (методика Сафонової), грн
1995	01.01.1995	01.01.1995	47955,6	1	47955,6	3675,63	-44279,97	-44279,97
1996	01.01.1996	01.01.1995	47955,6	1,703	81668,4	3675,63	-77992,77	-44279,97
1997	01.01.1997	01.01.1995	47955,6	1,803	86463,9	6259,57	-80204,33	-41696,03
1998	01.01.1998	01.01.1995	47955,6	1,814	86991,5	6629,74	-80361,76	-41325,86
1999	01.01.1999	01.01.1995	47955,6	2,045	98069,2	6665,51	-91403,69	-41290,09
2000	01.01.2000	01.01.2000	12249,6	1	12249,6	7513,52	-4736,08	-4736,08
2001	01.01.2001	01.01.2000	12249,6	1,02	12494,6	8878,45	-3616,15	-3371,15
2002	01.01.2002	01.01.2000	12249,6	1,02	12494,6	9055,66	-3438,94	-3193,94
2003	01.01.2003	01.01.2000	12249,6	1,02	12494,6	9055,66	-3438,94	-3193,94
2004	01.01.2004	01.01.2000	12249,6	1,02	12494,6	9055,66	-3438,94	-3193,94
2005	01.01.2005	01.01.2005	16651,8	1	16651,8	9055,66	-7596,14	-7596,14
2006	01.01.2006	01.01.2005	16651,8	1	16651,8	9372,44	-7279,36	-7279,36
2007	01.01.2007	01.01.2005	16651,8	1,028	17118,1	9372,44	-7745,66	-7279,36
2008	01.01.2008	01.01.2005	16651,8	1,184	19715,7	9635,06	-10080,64	-7016,74
2009	01.01.2009	01.01.2005	16651,8	1,254	20881,4	11100,04	-9781,36	-5551,76
2010	01.01.2010	01.01.2010	15717,9	1	15717,9	11754,78	-3963,12	-3963,12
2011	01.01.2011	01.01.2010	15717,9	1	15717,9	11754,78	-3963,12	-3963,12
2012	01.01.2012	01.01.2010	15717,9	1	15717,9	20641,85	4923,95	4923,95
2013	01.01.2013	01.01.2010	15717,9	1	15717,9	20635,02	4917,12	4917,12
2014	01.01.2014	01.01.2010	15717,9	1,249	19631,7	20635,02	1003,32	4917,12
2015	01.01.2015	01.01.2015	24717	1	24717	25773,14	1056,14	1056,14
2016	01.01.2016	01.01.2015	24717	1,2	29660,4	30927,77	1267,37	6210,77
2016*	01.01.2016	01.01.2015	24717	1,2	29660,4	27520,38	-2140,02	2803,38

* Методика 831 з джерела [14].

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних Державної служби статистики України

6) 2015–2020 рр.: Цср=(283,2+332,9+……)/5= = грн/ц, розрахунок станом на 01.01.2020 і далі за аналогією.

Проведемо розрахунки нормативної грошової оцінки 1 га ріллі з урахуванням нормативних цін за періоди (табл. 2).

Аналіз показує, що урахування середньої ціни реалізації зернових і зернобобових (без кукурудзи на зерно) як нормативної ціни починає діяти з 2015 р. і перебільшує на 3 993 грн. Приходимо до висновку, що нормативна ціна 70 грн. має застосовуватися у період 1990–2014 рр., а з 2015 р. потрібно застосовувати середньорічну ціну за п’ять років – 145,6 грн. (табл. 3)

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок щодо запропонованих підходів відповідно до моделей доходимо висновку, що в сучасних умовах земля у процесі сільськогосподарського виробництва є основним засобом виробництва, перетворюючись на вагомий складник виробничого капіталу, а в подальшому й актив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафонова В.І. Організаційно-економічні основи розвитку земельних відносин в аграрному природокористуванні: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 08.00.06; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. Одеса, 2010. 36 с.

2. Мартин А.Г. Оновлення методичних засад нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Землеустрій і кадастр. 2013. № 3. С. 30–51.

3. Добряк Д.С., Мартин А.Г., Вітвицька В.М. Методичні основи затратного підходу в економічній і грошовій оцінці сільськогосподарських земель Автономної Республіки Крим. Землеустрій і кадастр. 2009. № 2. С. 3–10.

4. Гуторов О.І. Оцінка земельних ресурсів та ефективності інвестицій: монографія. Харків: Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. 2006. 368 с.

5. Новіков О.Є. Проблеми теорії та практики існуючої грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Землеустрій та кадастр. 2005. № 4. С. 61–65.

6. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Нові методичні підходи щодо удосконалення нормативної

грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Економіка АПК. 2016. № 2. С. 22–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_2_5.

7. Шиян Д.В. Грошова оцінка земель: методика, методологія. Економіка України. 1998. № 11. С. 60.

8. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія. Економіка АПК. 2009. № 3. С. 47–53.

9. Экономическая оценка земель Крымской области Украинской ССР. Укрземпроект. Крымский филиал. Симферополь. 1980. 418 с.

10. Рекультивация земель как часть проблемы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды / Н.М. Горбунов, Т.Г. Зарубина, И.С. Закевалова, Б.М. Турник. Почвоведение. 1976. № 1. С. 95–100.

11. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова від 23.03.1995 № 213. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-95-п (дата звернення: 03.04.2018).

12. Про порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Наказ від 27.01.2006 № 18/15/21/11. URL: http://zakon3.rada. gov.ua/laws/show/z0388-06 (дата звернення: 03.04.2018).

13. Мартин А.Г., Пантелеймонов А.І., Вагін Ю.М. Економічна оцінка земель сільськогосподарського призначення в сучасних умовах. Землеустрій і кадастр. 2005. № 3. С. 15–22.

14. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення: Постанова Кабінет Міністрів України від 16.11.2016 № 831. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-%D0%BF (дата звернення: 01.01.2018).

15. Сафонова В.І. Проблеми грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення напередодні ринку землі в Україні. Агроінком. 2008. № 1–2. С. 83–88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2008_1-2_24.

16. Про оцінку земель: Закон від 11.12.2003 № 1378-IV. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1378-15 (дата звернення: 03.03.2017).

REFERENCES:

1. Safonova V.I. (2010) Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy rozvytku zemelnykh vidnosyn v ahrarnomu pryrodokorystuvanni: [Organizational and economic bases of development of land relations in agrarian nature management]. Odesa: ENP, pp. 36. (in Ukrainian)

2. Martyn A.H. (2013) Onovlennia metodychnykh zasad normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia. [Updating of methodical principles of normative monetary valuation of agricultural lands]. Zemleustrii i kadastr. no. 3, pp. 30 – 51 (in Ukrainian)

3. Dobriak D.S., Martyn A.H., Vitvytska V.M. (2009) Metodychni osnovy zatratnoho pidkhodu v ekonomichnii i hroshovii otsintsi silskohospodarskykh zemel Avtonomnoi Respubliky Krym [Methodical bases of cost approach in economic and monetary estimation of agricultural lands of the Autonomous Republic of Crimea]. Zemleustrii i kadastr. no. 2. pp. 3–10 (in Ukrainian)

4. Hutorov O.I. (2006) Otsinka zemelnykh resursiv ta efektyvnosti investytsii: [Land valuation and investment efficiency]. Kharkiv: Khark. nats. ahrar. un-t im. V.V. Dokuchaieva. pp. 368 (in Ukrainian)

5. Novikov O.Ie. (2005) Problemy teorii ta praktyky isnuiuchoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia [Problems of the theory and practice of the existing monetary valuation of agricultural land]. Zemleustrii ta kadastr. no.4. pp. 61-65 (in Ukrainian)

6. Mesel-Veseliak V. Ya., Fedorov M. M. (2016) Novi metodychni pidkhody shchodo udoskonalennia normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia [New methodological approaches to improving the normative monetary valuation of agricultural land]. Ekonomika APK. no. 2. pp. 22-29 (in Ukrainian)

7. Shyian D.V. (1998) Hroshova otsinka zemel: metodyka, metodolohiia [Monetary valuation of land: methodology, methodology]. Ekonomika Ukrainy. no. 11. pp. 60 (in Ukrainian)

8. Paskhaver B.Y. (2009) Rynok zemli : svitovyi dosvid ta natsionalna stratehiia [Land market: world experience and national strategy]. Ekonomika APK. no. 3. pp. 47–53 (in Ukrainian)

9. Эkonomycheskaia otsenka zemel Krыmskoi oblasty Ukraynskoi SSR. (1980) [Economic evaluation of lands in the Crimean Region of the Ukrainian SSR]. Ukrzemproekt. Krыmskyi fylyal. Symferopol. 1980. 418 p. (in Russian)

10. Horbunov N.M., Zarubyna T.H., Zakevalova Y.S., Turnyk B.M. (1976) Rekultyvatsyia zemel kak chast problemы ratsyonalnoho yspolzovanyia pryrodnыkh resursov y okhranы okruzhaiushchei sredы [Reclamation of land as part of the problem of rational use of natural resources and environmental protection]. Pochvovedenye. no.1. pp. 95-100 (in Russian)

11. Metodyka normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia ta naselenykh punktiv [Methodology of normative monetary valuation of agricultural land and settlements]: Postanova vid 23.03.1995 roku № 213. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-95-p (in Ukrainian)

12. Pro poriadok normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia ta naselenykh punktiv [On the procedure of normative monetary valuation of agricultural land and settlements]: Nakaz vid 27.01.2006 roku № 18/15/21/11. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0388-06 (data zvernennia: 03.04.2018) (in Ukrainian)

13. Martyn A.H., Panteleimonov A.I., Vahin Yu.M. (2005) Ekonomichna otsinka zemel silskohospodarskoho pryznachennia v suchasnykh umovakh [Economic appraisal of agricultural land in modern conditions]. Zemleustrii i kadastr. no. 3. pp. 15-22 (in Ukrainian)

14. Metodyka normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia [Methodology of normative monetary valuation of agricultural land]: Postanova Kabinet Ministriv Ukrainy vid 16.11.2016 № 831 Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-%D0%BF (in Ukrainian)

15. Safonova V. I. (2008) Problemy hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia

naperedodni rynku zemli v Ukraini [Problems of monetary valuation of agricultural land before the land market in Ukraine]. Ahroinkom. 2008. no. 1-2. pp. 83-88 (in Ukrainian)

16. Pro otsinku zemel [About land valuation]: Zakon vid 11.12.2003 № 1378-IV. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1378-15 (in Ukrainian)

Garazha Y.P.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
at Department of Land Management and Cadastre
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev

SCIENTIFIC AND THEORETICAL DIRECTIONS FOR IMPROVING NORMATIVE MONETARY EVALUATION OF AGRICULTURAL LAND

The article examines the normative monetary valuation of agricultural land in current market conditions. The purpose of the study is to analyse methods of normative monetary valuation of agricultural land. The result of the research shows directions for improving the methods of normative monetary evaluation of agricultural land. The introduction of the market of agricultural land will increase the economic interest of potential investors in agrarian activities and provide high-performance indicators. A normative monetary valuation plays an important role in the formation of the institutional base of the land market. Therefore, it is necessary to consider the methodical tools for the normative monetary valuation of agricultural land for the purpose of ensuring the value of the mediation of the land resource as an economic substance and taking into account it in the system of pricing, taxation, leasing, lending, insurance.

Formation of the “institution of normative monetary valuation of agricultural land” began in 1995 and it is still happening but this problem does not find a definite solution. There are many different methodological views of scientists on it. Therefore, in the methodology of normative monetary valuation of agricultural land, there were three institutional directions: the natural model, the natural-economic model, and the economic model. Each of these models deserves attention and analysis with the conditions of adaptation to the current realities of management in the field of agriculture in the territory of Ukraine. Since 1995, the natural-economic model dominated, which methodologically transformed in 2016. During these years, it is legally enshrined in the relevant Methodology and Procedure, and thus the “Institute of normative monetary valuation of agricultural land” forms.

Summing up the proposed approaches according to models, we arrive at the conclusion that under present conditions, land in the process of agricultural production is the main means of production, turning into a significant component of production capital, and in the future, the asset.

КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT OF PAYMENT EXPENSES OF BUDGET INSTITUTIONS

УДК 331.2

Комірна О.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київський національний торговельно-економічний університет
Міняйло В.П.
к.е.н., доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київський національний торговельно-економічний університет
Гусар М.М.
студентка
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто контрольно-аналітичне забезпечення управління витратами на оплату праці бюджетних установ, обсяг порушень, пов'язаних із нарахуванням заробітної плати, та пропозиції щодо їх виявлення та уникнення. Визначено органи, які здійснюють контроль таких порушень.
Ключові слова: *витрати, оплата праці, контроль, надтарифні елементи, внутрішній контроль.*

В статье рассмотрены контрольно-аналитическое обеспечение управления затратами на оплату труда бюджетных учреждений, объем нарушений, связанных с начислением заработной платы, и предложения по их выявлению и предупреждению. Определены органы, осуществляющие контроль таких нарушений.
Ключевые слова: *расходы, оплата труда, контроль, элементы, превышающие ставку, внутренний контроль.*

The article discusses the control and analytical support of management of expenses for labour remuneration of budgetary institutions. The amount of violations related to the calculation of wages and proposals for their detection and avoidance is considered. Identified authorities that carry out the monitoring of these violations.
Key words: *expenses, labour remuneration, control, supranational elements, internal control.*

Постановка проблеми. Центральне місце в системі бухгалтерського обліку діяльності бюджетних установ займає облік витрат на оплату праці, адже їхній розмір перебуває у центрі уваги багатьох зацікавлених сторін: найманих працівників, Пенсійного фонду, фіскальних органів та ін. Методика нарахування та виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ у сучасній економічній та політичній ситуації в Україні є досить проблемною за відсутності чіткої системи оплати праці різних категорій працівників бюджетної сфери, а також наявних негативних тенденцій у системі формування та виплати надбавок та доплат. Зважаючи на це, а також ураховуючи дефіцит бюджетних коштів, актуальним є впровадження всіх необхідних заходів щодо стабілізації даного питання, що стане запорукою ефективного функціонування апарату оплати праці працівників бюджетних установ та не зашкодить розвитку мотиваційного механізму серед бюджетних працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань контролю витрат на оплату праці займалися відомі вітчизняні вчені: Ф.Ф. Бутинець, О.М. Бондаренко, В.П. Барановська, Л.В. Дікань, Є.В. Калюга, О.С. Макоєв та ін.

Проте низка теоретичних та методичних аспектів контрольно-аналітичного забезпечення управління витрат на оплату праці потребує вдосконалення, враховуючи зміни, що відбулися у вітчизняному законодавстві, з питань оплати праці.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей здійснення контролю витрат на оплату праці бюджетних установ та окреслення напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі аналізу результатів діяльності Державної аудиторської служби України за 2017 р. можна зробити висновок, що у більшості підприємств, які виступали об'єктами перевірки, виявлено надмірні витрачання бюджетних коштів на виплату заробітної плати, що стало наслідком нецільового використання бюджетних коштів.

Установлено, що порушення, зафіксовані у бюджетних установах, які стосуються витрачання коштів на оплату праці, стосуються саме недостатнього контрольно-аналітичного забезпечення управління витратами на оплату плату та додаткових виплат працівникам.

Так, фахівці Східного офісу Державної аудиторської служби України під час інспектування фінансово-господарської діяльності державного підприємства «Бар'єр» у 2017 р. виявили порушення щодо обліку нарахувань та утримань із заробітної плати персоналу. Встановлено, що підприємство безпідставно відшкодувало працівникам витрати на утримання власних автомобілів, що призвело до втрат фінансових ресурсів на суму майже 84 тис. грн., що є одним із найвагоміших виявлених порушень (рис. 1) [10].

Фахівці Північного офісу Державної аудиторської служби України під час інспектування фінансово-господарської діяльності Київської міської наркологічної клінічної лікарні «Соціотерапія» за період з 2013 по 2017 р. виявили незаконно виплачену заробітну плату в розмірі майже 48 тис. грн., а також було виявлено й недоотримання працівниками заробітної плати більше ніж на 72 тис. грн. [11].

Слід зазначити, що ці порушення були результатом не лише навмисного шахрайства, а й ненавмисних помилок, що свідчить про недосконалу систему внутрішнього контролю над нарахуванням та виплатою заробітної плати та відсутність чіткого алгоритму їх обліку.

Рис. 1. Порушення, виявлені Державною аудиторською службою України під час інспектування ДП «Бар'єр» за період з 01.04.2016 по 31.08.2017

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Правові та організаційні засади, основні принципи та порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності бюджетних установ визначено Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877 [6]. Відповідно до ст. 2 Закону, заходи контролю здійснюються органами державного нагляду та контролю над додержанням законодавства про працю та зайнятість населення у встановленому ним порядку та з урахуванням особливостей, визначених законами у відповідних сферах та міжнародними договорами.

Повноваження державних інспекторів праці в Україні визначено Конвенцією Міжнародної організації праці «Про інспекцію праці у промисловості й торгівлі» № 81 [7] та Конвенцією Міжнародної організації праці «Про інспекцію праці в сільському господарстві» № 129 [8], ратифікованими законами України, ст. 259 КЗпП, ст. 35 Закону України «Про оплату праці» [13], Положенням «Про затвердження Положення про Державну службу України з питань праці» № 96 [1].

Зазначені конвенції й є тими міжнародними договорами, які визначають особливості здійснення державного контролю над додержанням законодавства про працю, відповідно до яких система інспекції праці застосовується до всіх підприємств, щодо яких інспектори зобов'язані забезпечити застосування правових норм щодо умов праці та охорони працівників під час їхньої роботи. Відповідно до Положення № 96, функції інспекції праці в Україні покладено на Державну службу України з питань праці [5].

Необхідно відзначити, що організація оплати праці справляє значний вплив на ефективність діяльності працівників бюджетної установи.

Особливістю нарахування заробітної плати бюджетної установи є те, що вона складається зі значної кількості складників, які обтяжують її облік, а також збільшують можливості для зловживань у цій сфері. До заробітної плати працівника бюджетної установи можуть включати:

– посадовий оклад;
– надбавки (за почесні та спортивні звання, за знання та використання в роботі іноземної мови і т. д.);
– доплати (за збільшення обсягу виконуваної роботи, за роботу в нічний час, за вчене звання, за науковий ступінь, за використання у роботі дезінфекційних засобів, за ненормований робочий день);
– премії у складі заробітної плати працівників бюджетної установи;
– матеріальну допомогу у складі заробітної плати працівників бюджетної сфери.

Слід зазначити, що провідна роль як мотиваційного важеля у бюджетній установі належить заробітній платі як єдиній формі доходу працівників бюджетних установ.

Особливою формою контролю є внутрішній контроль. Відповідно до Бюджетного кодексу України, внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих структур [2].

Ефективна організація внутрішнього контролю є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління, яка забезпечує високий рівень виконання його завдань, чіткий порядок у його веденні

[3, с. 116]. Таким чином, правильна організація внутрішнього контролю забезпечить керівництво та власників достовірною інформацією про стан справ і на основі цього визначить перспективи його подальшої діяльності.

Проведені дослідження дали змогу встановити, що на організацію контролю витрат на оплату праці впливають такі фактори: вид і масштаб діяльності; складність організаційної структури; наявність достатніх фінансових ресурсів; доцільність охоплення аналізом і контролем різних аспектів діяльності; ставлення керівництва до аналізу і контролю, а також прийнята форма організації системи внутрішнього контролю, яка діє в бюджетній установі (рис. 2). При цьому організація аналізу і контролю нарахування витрат на оплату праці повинна мати комплексний характер, щоб охоплювати всі стадії контрольно-аналітичної роботи.

Завданнями системи внутрішнього контролю нарахування витрат на оплату праці в бюджетній установі є:

– перевірка організації робочих місць та виконання професійних обов'язків працівників;

– контроль дотримання умов оплати праці;

– перевірка наявності та відповідності законодавству первинних документів з обліку робочого часу;

– оцінка дотримання встановлених штатним розкладом посадових окладів працівників установи;

– перевірка реальності здійснення операцій із нарахування та виплати заробітної плати працівникам бюджетної установи та правильності їх відображення в обліку;

– перевірка синтетичного та аналітичного обліку операцій із заробітною платою працівників бюджетної установи;

– перевірка повноти, правильності та достовірності відображення інформації про нарахування витрат на оплату праці у звітності тощо [14].

Стадії здійснення внутрішнього контролю нарахування витрат на оплату праці включають: організаційну, технологічну, контролюючу, результативну (рис. 3).

На першій стадії визначаються суб'єкти здійснення контрольних процедур та об'єкти, що підлягають контролю. Окреслюється коло питань, на які слід звернути увагу в ході перевірки, здійснюється планування контролю, систематизуються джерела інформації, які є основою для здійснення контролю.

На другій стадії здійснюється обстеження розпорядчих документів, дослідження господарських операцій, перевірка первинних документів, облікових регістрів та фінансової звітності, інвентаризація розрахунків із працівниками щодо виплат тощо.

Результативна стадія передбачає аналіз причин відхилень, розроблення методики усунення виявлених порушень та нівелювання їх впливу на господарську діяльність установи та на процес забезпечення виплат персоналу, вжиття адміністративних заходів відносно винуватців відповідно до службових інструкцій.

На останній, інспекційній, стадії внутрішньогосподарського контролю виплат персоналу

Рис. 2. Форми організації системи внутрішнього контролю [9]

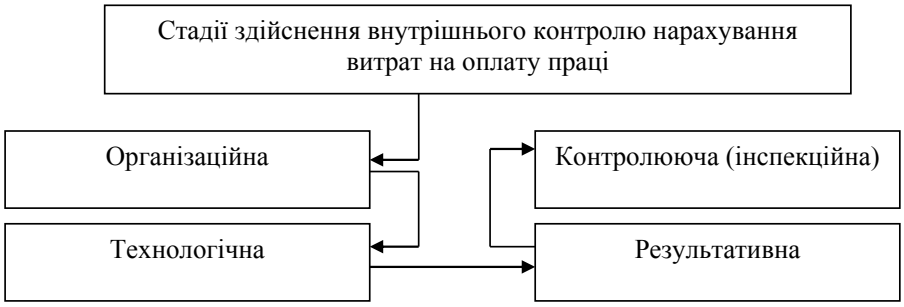


Рис. 3 Стадії здійснення внутрішнього контролю нарахування витрат на оплату праці [15]

керівник відділу контролю або вповноважена особа здійснює перевірку ходу виконання прийнятих рішень, реалізації розроблених заходів на результативній стадії [15].

Проаналізувавши наявні в Україні системи оплати праці, можна говорити про те, що нині жодна з діючих систем оплати праці працівників бюджетної сфери не є повністю ефективною і потребує вдосконалення, а саме:

– особливу увагу необхідно приділити проблемі встановлення оптимального діапазону тарифної сітки, оскільки для побудови системи оплати праці працівників бюджетної сфери залежно від їхньої кваліфікації діапазон тарифної сітки має виняткове значення;

– потребує подальшого вдосконалення система нарахування надтарифних елементів заробітної плати працівників бюджетної сфери (надбавок, доплат та премій стимулюючого характеру) в напрямі розроблення прогресивних мотиваційних систем із конкретними і зрозумілими показниками та методикою їх розрахунку та нарахування [4].

Сучасна система оплати праці повинна мотивувати бюджетних працівників до творчої активності, прояву ділових і професійних якостей, формувати адекватне сприйняття мотиваційних заходів. Потребує детальнішого дослідження система мотивації працівників бюджетної сфери.

Проведені дослідження дали змогу встановити, що для створення найбільш удалого контролю нарахування витрат на оплату праці бюджетних установ необхідно:

– затвердження прогресивних мотиваційних систем із конкретними і зрозумілими показниками та методикою їх розрахунку та нарахування;

– розроблення графіків документообігу для оформлення документації, які напряму пов'язані з обліком розрахунків згідно з оплатою праці. Також важливо детально прописувати всіх виконавців та строки складання документів, що дає змогу оптимізувати час обробки документації та забезпечення чіткого руху документів між виконавцями облікового процесу, які безпосередньо пов'язані з обліком оплати праці. Саме завдяки такому графіку документообігу з'являться чітко розподілені функції обліку між різними відділеннями бухгалтерії, і вірогідність учинення помилок під час нарахування, обліку та виплати заробітної плати зменшиться;

– вдосконалення організації служби внутрішнього контролю, яка зможе дати змогу максимізувати інформаційний потенціал. Завдяки цим нововведенням можна також удосконалити знання всіх тонкощів діяльності підприємства, не нівелюючи водночас правильність ведення обліку цієї ділянки.

Висновки з проведеного дослідження. Оплата праці працівників бюджетних установ у сучасній економічній та політичній ситуації в Україні є досить проблемною, враховуючи відсутність чіткої системи оплати праці різних категорій працівників бюджетної сфери. Потребує детальнішого дослідження система мотивації працівників бюджетної сфери.

Контроль над використанням коштів на виплату заробітної плати в кожній бюджетній установі має велике значення, у процесі якого потрібно здійснювати систематичний контроль над використанням фонду заробітної плати.

Таким чином, контроль над витратами на оплату праці є досить трудомістким процесом, який потрібно проводити дуже ретельно та уважно, адже витрати на оплату праці займають досить значну частку в структурі витрат бюджетної установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Положення про Державну службу України з питань праці: Постанова КМУ від 11.02.2015 № 96. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/96-2015-%D0%BF.

2. Бюджетний кодекс України. URL: zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1309936556715078.

3. Макаренко А.П., Боюк І.В. Аудит операцій і розрахунків з оплати праці та обліку її витрат на підприємстві. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. № 1(13). С. 112–118.

4. Покатаєва О.В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці в бюджетних установах. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 10. С. 87–95.

5. Коновалова О. Вісник (про податки та збори). URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004736-perevirki-derzhpratsi-scho-potribno-znati.

6. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України № 877 від 05.04.2007. URL: zakon.rada.gov.ua/go/877-16.

7. Конвенція Міжнародної організації праці № 81 1947 року про інспекцію праці у промисловості та торгівлі. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_036.

8. Конвенція № 129 про інспектування праці в сільському господарстві. URL: zakon.rada.gov.ua/go/993_114.

9. Косенко О.П. Технологічний аудит на промислових підприємствах: теоретико-методичні та практичні аспекти. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2013. № 22. С. 66–73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2013_22_13.

10. Державна аудиторська служба України. URL: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article.

11. Акт ревізії / Державна аудиторська служба України. URL: https://kyivaudit.gov.ua/vr/ka/company.nsf.

12. Звіт про результати фінансового аудиту Державної служби геології та надр України. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document.

13. Про оплату праці: Закон України № 108/95-ВР від 24.03.1995. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80.

14. Петрицька О.С. Організаційні аспекти контролю розрахунків з оплати праці в бюджетній установі. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 2 (12).

15. Гончар Л.В., Рубан А.Є. Організація внутрішньогосподарського контролю операцій з оплати праці та шляхи його вдосконалення. Вісник ЖДТУ. 2010. № 3. С. 59–61.

REFERENCES:

1. On Approval of the Regulations on the State Service of Ukraine for Labor [Electronic Resource]: Cabinet of Ministers of Ukraine; Regulation, Regulation from 02.11.2015 № 96. – Mode of access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/96-2015-%D0%BF.

2. Budget Code of Ukraine: [Electronic resource] – Access mode: zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg = 2456-17 & p = 1309936556715078.

3. Makarenko AP Audit of Operations and Payments for Payroll and Accounting for its Expenses at the Enterprise / AP Makarenko, IV Boyuk // Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business. – 2011. – No. 1 (13). – P. 112-118.

4. Pokataeva O. V. Ways of improving the system of remuneration in budgetary institutions / Pokataeva O.V. // Actual problems of the economy. – 2010 – No. 10. – p. 87-95.

5. Olena Konovalova. – Bulletin (on taxes and fees). [Electronic resource]. – Access mode: http://www.visnuk.com.ua/en/publication/100004736-perevirki-derzhpratsi-scho-potribno-znati.

6. On the Basic Principles of State Supervision (Control) in the Field of Economic Activity [Electronic Resource]: Law of Ukraine No. 877 of 05.04.2007 / Verkhovna Rada of Ukraine. – Access mode: zakon.rada.gov.ua/go/877-16.

7. ILO Convention No. 81 of 1947 on Labor Inspection in Industry and Trade [Electronic Resource]. – Mode of access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_036.

8. Convention No.129 on Inspection Labor in the AgricultureEconomy [Electronic resource]. – Access mode: zakon.rada.gov.ua/go/993_114.

9. Kosenko O.P. Technological audit in industrial enterprises: theoretical, methodological and practical aspects / O. P. Kosenko // Bulletin of the National Technical University “KhPI”. Sir : Technical progress and production efficiency – No. 22 – 2013 – P. 66-73. – [Electronic Recording] Access Mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2013_22_13.

10. The State Audit Office of Ukraine – [Electronic Recourse]. -Access mode: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article.

11. Audit Act / State Audit Office of Ukraine – [Electronic Recourse]. Access mode: https://kyivaudit.gov.ua/vr/ka/company.nsf.

12. Report on the results of the financial audit of the State Service of Geology and Subsoil of Ukraine / The Accounting Chamber of Ukraine – [Electronic Recourse]. Access mode: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document.

13. About payment of labor [Electronic resource]: Law of Ukraine No. 108/95-VRvet of March 24, 1995 / Verkhovna Rada of Ukraine. – Access mode: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80.

14. Petritskaya O. S. Organizational aspects of the control of payroll calculations in a budgetary institution / O. S. Petrytskaya // Economics. Management. Innovations – Issue # 2 (12). – 2014

15. Gonchar L.V., Ruban A.Ye. Organization of the internal control of labor remuneration and ways of its improvement / L.V. Gonchar, A.Y. Ruban // Bulletin of the ZDTU. – 2010. – No. 3. – P. 59-61.

Komirna O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Financial Analysis and Audit
Minyalo V.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Financial Analysis and Audit
Husar M.M.
Graduate Student
Kyiv National University of Trade and Economics

CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT OF PAYMENT EXPENSES OF BUDGET INSTITUTIONS

Accounting for labour costs is central to the accounting system of budget institutions because their size is at the centre of attention of many stakeholders – hired workers, the Pension Fund, fiscal authorities, and others. Method of calculation and payment of wages to employees of budgetary institutions in today’s economic and political situation in Ukraine is quite problematic in the absence of a clear system of remuneration of different categories of public employees and the existing negative trends in system development and payment of allowances and supplements. Taking this into account, and also taking into account the budget deficit, it is important to introduce all necessary measures to stabilize this issue, which will be a guarantee of the efficient functioning of the payroll apparatus of budgetary institutions and will not impede the development of a motivational mechanism among budget employees.

The organization of wages has a significant impact on the efficiency of employees of a budget institution. The peculiarity of paying the salary of a budgetary institution is that it consists of a large number of components that aggravates its accounting, as well as increases opportunities for abuse in this area.

Effective organization of internal control is one of the measures aimed at improving the management, which ensures a high level of performance of its tasks, and a clear procedure for its management. Studies have revealed that the organization of control of labour costs is affected by the following factors: the type and scale of activity, complexity of the organizational structure, availability of sufficient financial resources, feasibility of coverage by analysis and control of various aspects of activities, relation of management to the analysis and control, and adopted form of organization of the system of internal control, which operates in a budgetary institution.

Stages of internal control over the calculation of labour costs include: organizational, technological, controlling, productive.

The modern system of remuneration should motivate budget employees to creative activity, a manifestation of business and professional qualities, to form an adequate perception of motivational measures. A more detailed study of the system of the motivation of employees in the budgetary sphere will be needed.

To create the most successful control over accrual of labour costs for budget institutions, it is necessary:

– further improve the system of charging elements wages of public sector employees (additional payments and incentive-based bonuses) towards the progressive development of motivational systems with specific and clear indicators and methods of their calculation and calculation;

– development of workflow schedules for registration of documents, which are directly related to the calculation of calculations for wages;

– improvement of the organization of the internal control service, which will be able to allow maximizing the information potential. Due to these innovations, it is also possible to improve knowledge of all the intricacies of the enterprise's activity, while at the same time not levelling the correctness of accounting for this site.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ (МАРШРУТУ)

METHODICALLY PIDDHOI TO THE FORM OF THE TOURIST PRODUCT (ROUTE)

УДК 338.58:65.014

Компанец К.А.
к.е.н, доцент
Київський торговельно-економічний університет
Бойко Г.Ф.
к.е.н, доцент,
Національний транспортний університет України
м. Київ, Україна

У статті досліджені проблеми України щодо формування туристичних екскурсійних маршрутів. Запропоновано алгоритм проектування та організації туристичного маршруту. Розроблена модель інформаційно-методичного формування туристичних маршрутів. Теоретична і практична значущість дослідження полягає в системному підході до предмета дослідження, що дає можливість використовувати отримані результати під час формування туристичних маршрутів.

Ключові слова: *туристичні маршрути, пріоритетність, територія подорожі, потреби споживачів, модель формування туристичного маршруту.*

В статье исследованы проблемы Украины относительно формирования туристических экскурсионных маршрутов. Предложен алгоритм проектирования и организации туристического маршрута. Разработана модель информационно-методического формирования туристических маршрутов. Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в системном подходе к предмету исследования, дает возможность использовать полученные результаты при формировании туристических маршрутов.

Ключевые слова: *туристические маршруты, приоритетность, территория путешествия, потребности потребителей, модель формирования туристического маршрута.*

The article deals with the problems of Ukraine regarding the formation of tourist excursion routes. An algorithm for designing and organizing a tourist route is planned. The model of informational and methodical formation of tourist routes is developed. The theoretical and practical significance of the research is the systematic approach to the subject of research, which makes it possible to use the obtained results in the formation of tourist routes.

Key words: *tourist routes, priority of the territory of travel, needs of consumers, model of the formation of the tourist route.*

Постановка проблеми. Сьогодні туризм став явищем, що увійшло у повсякденне життя майже третини населення планети. Більше того, на початку XXI ст. туризм за обсягами доходу справедливо посів третє місце серед провідних галузей світової економіки. Доходи, отримані від туризму за 2012 рік, займають значну частину в бюджетах держав і становлять до 10% валового національного продукту. Показники динаміки росту прибутковості туризму значно випереджають показники інших галузей економіки. За даними Всесвітньої туристичної організації, за останні 10 років доходи від туризму зростали щороку на 7,9% за щорічного середнього зростання кількості туристичних потоків на 4,5% [11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість наукових праць присвячена питанням розвитку спортивного та спортивно-оздоровчого туризму, тобто тому напряму, що передбачає активне пересування туристів. Але основною рушійною силою розвитку туризму залишаються економічні вигоди, які він надає. Так, туризм стимулює розвиток елементів інфраструктури: готелів, ресторанів, підприємств торгівлі тощо. У роботах вітчизняних та іноземних науковців О. Любіцевої [2–4], Г.І. Михайліченко [6–8], М. Керхера [15], Т. Рац, Л. Пуцько [16], Е. Чіаф, М. Пецагно [17], присвячених проектуванню туристичного продукту, немає технології створення туристичних маршрутів.

Мета статті полягає в розробленні методики формування туристичного маршруту.

Виклад основного матеріалу. В Україні немає загальної якісної методики формування туристичних маршрутів. На підставі цього туристичні підприємства створюють свою особисту технологію створення туристичних маршрутів. Багато туристичних організацій використовують методичні рекомендації Радянського Союзу. Розпад СРСР привів до краху налагодженої нормативно-правової системи міжнародного та внутрішнього туризму.

Ситуація екскурсійної діяльності складалася не на користь цивілізованого розвитку туризму в Україні. Туристський простір залишається без контролю. Заповідник Софія Київська та Київська Лавра під час створення оглядових пішохідних маршрутів використовують методичне забезпечення: «Требования к методической разработке экскурсии. Методические рекомендации М.: ЦРИБ Турист, 1979», «О дифференцированном подходе к экскурсионному обслуживанию. Методические рекомендации М.: ЦРИБ Турист, 1974» [5].

Це методичне забезпечення зазвичай розглядає підготовку екскурсії у двох планах:

1. Підготовка нової теми екскурсії.

2. Підготовка початківця-екскурсовода до проведення вже розробленої в бюро екскурсії.

Підготовка нової теми включається в план методичного, екскурсійно-методичного або організаційно-методичного відділу бюро подорожей і екскурсій, екскурсійного бюро, в плани секцій, осо-

бисті плани екскурсоводів і ведеться відповідно до зазначених у них термінів.

Хоча екскурсійна діяльність у м. Києві історично розвивалася великими темпами, але сучасний економічний та політичний стан України приводить до негативної ситуації у сфері і характеризується такими основними ознаками:

– відсутністю ефективної системи захисту прав та інтересів екскурсантів, забезпечення безпечних умов на об'єктах туристсько-екскурсійних відвідувань та за напрямами екскурсійних маршрутів;

– відсутністю сприятливих умов для розвитку екскурсійної справи, державної інвестиційної політики у цій сфері та належної її підтримки;

– практичною недоступністю якісного екскурсійного обслуговування для малозабезпечених верств населення, дітей, молоді, осіб похилого віку та з особливими потребами;

– відсутністю необхідної кількості професійних фахівців туристичного супроводу (екскурсоводів та гідів-перекладачів);

– відсутністю міського екскурсійно-методичного центру (ради), який би перевіряв професійні навички та знання фахівців туристичного супро-

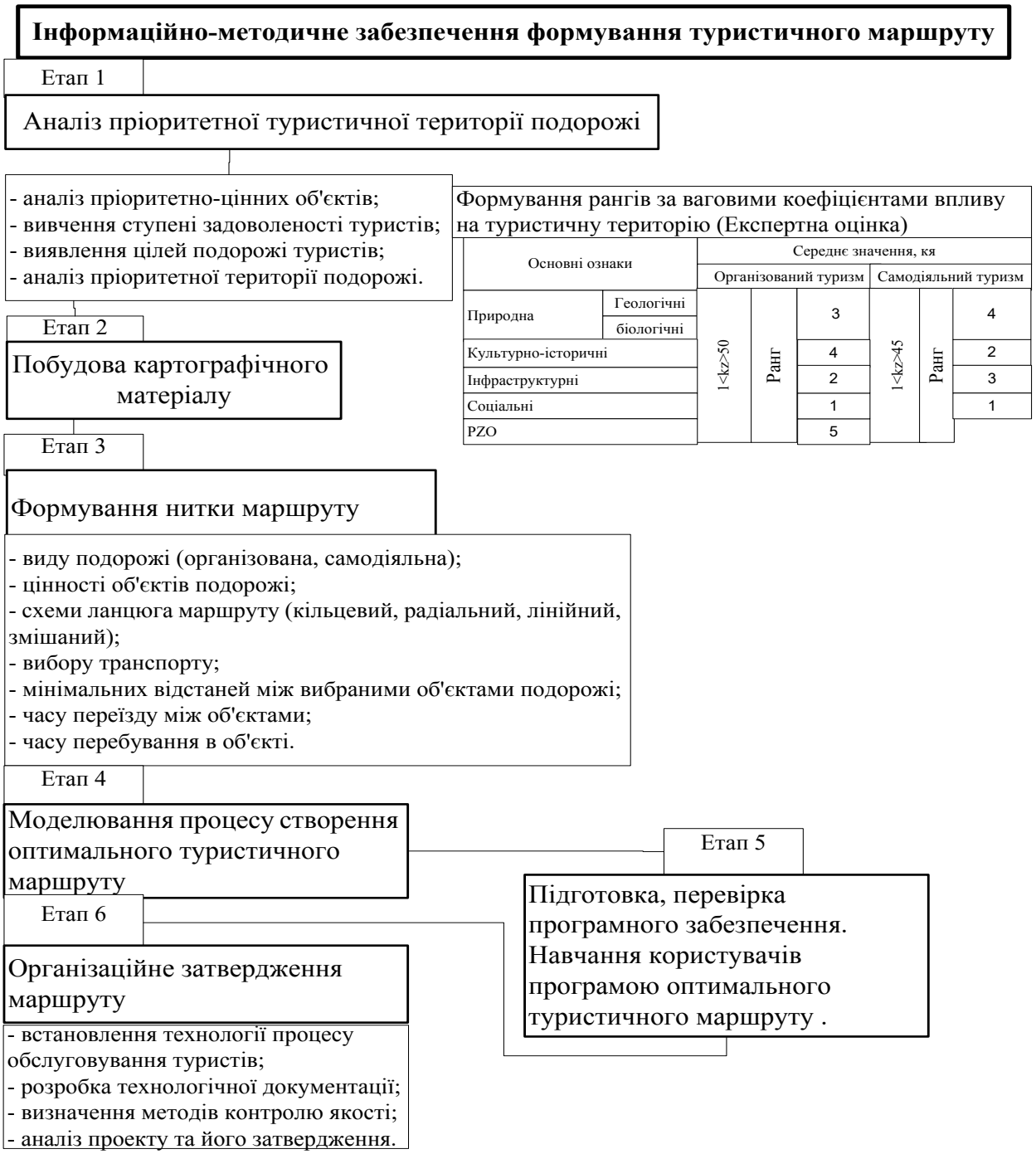


Рис. 1. Інформаційно-методичне забезпечення формування туристичного маршруту

воду, розробляв методики їх підготовки/перепідготовки та ін.

– практичною відсутністю місць паркування чи короткочасної зупинки екскурсійних автобусів біля об'єктів екскурсійного показу;

– відсутністю окремої дорожньої смуги для екскурсійного автотранспорту, що заважає впровадженню міських автобусних екскурсій із застосуванням багатомовної лінгафонної системи;

– відсутністю розвинутої мережі туристсько-інформаційних центрів та екскурсійних пунктів;

– відсутністю чіткої схеми підготовки та перепідготовки відповідних кадрів, їх категоризації й акредитації;

– відсутністю системи обов'язкового страхування екскурсантів;

– на належному рівні не здійснюється популяризація екскурсійної діяльності як важливого складника в духовному збагаченні населення, вихованні підростаючого покоління.

Дослідження робіт вітчизняних та іноземних науковців, присвячених проектуванню туристичного продукту, не мають технології проектування туристичних маршрутів, тому необхідне створення методичних підходів до формування раціонального туристичного маршруту, які будуть базуватися на принципах формування конкурентоспроможного туристичного продукту, де враховуються всі досліджені фактори.

Аналіз наявних методичних підходів до формування туристичних маршрутів показав, що використання методів евристики та лінійного програмування під час їх розроблення не гарантують знаходження оптимальних рішень. Тому слід зосередити увагу на економічності туристичних маршрутів за рахунок використання уніфікованої моделі оптимізації та комплектації інформаційних маркетингових досліджень, що дає змогу отримати оптимальний економічний ефект.

Для екскурсійно-пізнавальних маршрутів необхідно виділити:

– пізнання історичної цінності міста: розширення кругозору учасників, їх знань географії та природи рідного краю;

– покращення духовного стану подорожуючого;

– покращення естетичного і морального стану: екскурсійні маршрути по парках, водоймах, природних рекреаційних зонах;

– вивчення історії місцевості, спираючись на різні історичні факти міста та культурно-історичну спадщину предків.

Запропоновані методичні підходи [1, 12–14] охоплюють увесь спектр факторів впливу на вибір споживачем туристичної послуги, несуть у собі соціально-економічний ефект та можуть бути пристосовані до будь-якого туристичного ринку (рис. 1).

Виходячи з цього, можна сформулювати перший і найбільш суттєвий фактор для вибору району проведення походу – наявність рекреаційного потенціалу.

Для дослідження оптимальної кількості об'єктів відвідування прийнято тривалість часу на екскурсійний маршрут не більше 2–4 годин, кількість оглядових об'єктів – не більше 15, переїзди між об'єктами – від 10 до 15 хв. Тобто ці показники будуть сталими, і на їх підставі можна виявити сталий час на відвідування одного історичного об'єкта. Проведений кореляційно-регресійний аналіз дав можливість виявити оптимальну кількість об'єктів (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз виявлення оптимальної кількості туристичних об'єктів за постійного часу на переміщення між об'єктами (*t* = 15хв)

Кількість об'єктів	Час на переміщення між об'єктами.	Загальний час на маршруті.		
	t, хв	*T* , хв		
	15	240	180	120
	час переміщення між об'єктами, хв.	час на відвідування одного об'єкта (*Ti*), хв.		
3	45	65	45	25
4	60	45	30	15
5	75	33	21	9
6	90	25	15	5
7	105	19	11	2
8	120	15	7,5	0

Розрахунки проводяться за формулою:

$$T_i = (T-(t\times n))/n,$$

де: *T*i – час на відвідування одного об'єкта, хв;

T – загальний час на маршруті, хв;

t – час на переміщення між об'єктами, хв;

n – кількість об'єктів.

Визначення центрального об'єкта, найбільш цікавого туристам, і є ключовим та основним, що задовольняє пізнавальні запити, сприяє їх повноцінній рекреації у природних умовах. Якщо час на екскурсійно-пізнавальний маршрут триває понад 6 годин, то бажано, щоб центральний об'єкт мав паркову зону або неподалік знаходилися кафе чи інші місця для відпочинку туриста. Після дослідження мінімальної відстані між вибраними об'єктами, всіх шляхів під'їздів до об'єктів різними видами транспорту вибирається оптимальніший з них.

Завдяки цьому формується схема маршруту (кільцева, радіального руху, лінійна, змішана) та початковий і кінцевий пункти маршруту. Схематично ці етапи показано на рис. 2.

Для впровадження методичних підходів у діяльність туристичних підприємств розроблено алгоритм поетапного виконання дій з організації

Рис. 2. Схема формування туристичного маршруту

та формування туристичного маршруту (рис. 3). Алгоритм складається з двох блоків і відокремлює складну процедуру проектування туристичного маршруту й організаційні питання блоку 2, які передбачають оформлення документації та розрахунок витрат проекту:

– витрати на обслуговування екскурсійної послуги (маршруту);

– витрати на організацію та оформлення документації.

Отже, проектування туристичного маршруту передбачає здійснення комплексу дій, які описано в блоці 1, що дає змогу за допомогою формалізованої моделі спростити складність дій під час їх виконання. Блок 2 передбачає вирішення організаційних питань оформлення документації завершення схеми маршруту та контроль за реалізацією туристичного продукту. Розроблений алгоритм дає змогу вирішити складні маркетингові, організаційні та розрахункові задачі, які ставляться під час формування нитки туристичного маршруту.

Модель формування туристичного маршруту передбачає використання модулів алгоритму, що за допомогою теорії множин, а саме з використанням математичного і циклічного програмування, допомогли визначити пріоритетні території проходження маршруту та застосувати послідовність вибраних об’єктів за шкалою пріоритетності.

Це дає змогу розробити вибірку декількох оптимальних варіантів маршрутів за низкою змінних показників, які на підставі програмного забезпечення формують свою факторну групу, що дає змогу врахувати всі критерії вибору нитки ефективного маршруту і при цьому задіяти всі вхідні табличні дані.

Для того щоб ***модель формування оптимального туристичного маршруту*** (FOTM) працювала ефективно, потрібне якісне його впровадження, яке здатне забезпечити ефективне функціонування всіх підприємств туристичної галузі. Саме це допоможе скоротити витрати туристичних підприємств (турагенцій, туристичних екскурсійних бюро) на отримання туристичного продукту від туроператорів.

Комплексна оцінка туристичних маршрутів привела до створення двох моделей:

1. Оцінка пріоритетного району туристичної подорожі.

2. Поетапне формування раціональної нитки маршруту.

Оцінка пріоритетного району туристичної подорожі дає змогу на основі аналізу виявленого туристичного потенціалу розробити рекомендації з перспективних напрямів розвитку туризму в районах міста для виявлення резервів їх подальшого зростання. У результаті дослідження оцінки пріоритетного району подорожі м. Києва встановлено, що найбільш активно використовуються об'єкти культурної спадщини, річки й озера для літніх пізнавальних і спортивних турів. Райони першого типу з високими оцінками природного, культурно-історичного та інфраструктурного блоку досить привабливі для розвитку туризму – це Шевченківський та Печерський райони м. Києва.

Використання моделі поетапного формування раціональної нитки маршруту передбачає створення відповідного програмного забезпечення. Як базовий інструментарій рекомендується використовувати комп’ютерні технології Mathcat [9].

Підпрограма розрахунку вартості оптимізованої екскурсії розраховується з допомогою підпрограми Блоку 2.

1. Перевіряється вартість знаходження екскурсанта в кожній точці.

2. Вартість перебування в усіх точках додається.

3. До загальної вартості перебування в точках додається вартість переміщення між точками. Якщо пішки, то 0, якщо транспортом – додається вартість перевезень.

Впровадження методичних підходів передбачає виконання дій, які забезпечать ефективне використання всіх робочих модулів. Навчання користувачів програми PFOM зображено на рис. 4.

Розроблення модуля за цим алгоритмом дасть змогу здійснити оперативне управління в реальному режимі часу, при цьому розробити отримане

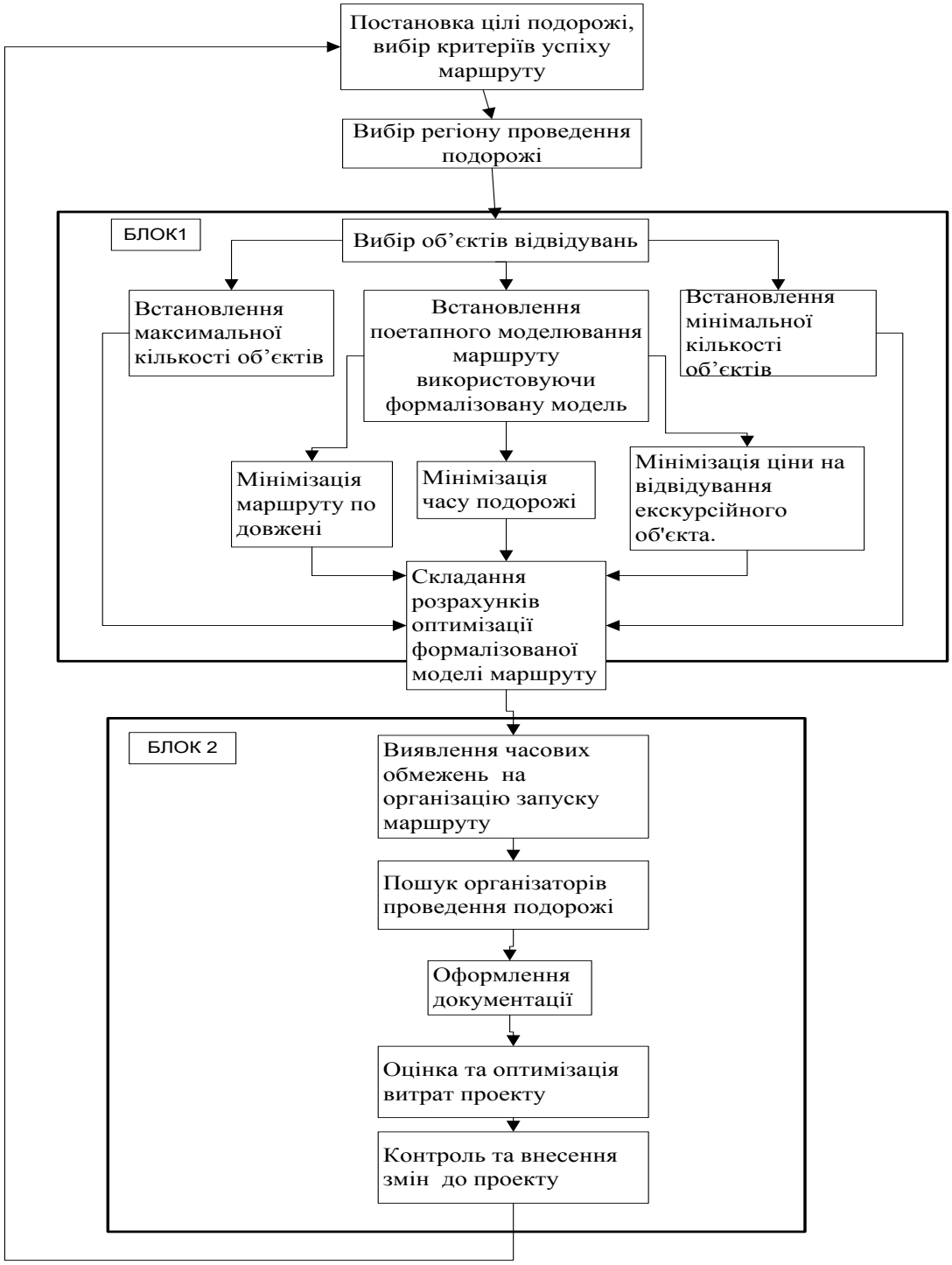


Рис. 3. Алгоритм проектування та організації туристичного маршруту

замовлення на створення тематичного маршруту за скороченим часом.

Висновки. Дослідження робіт вітчизняних та іноземних науковців, присвячених проектуванню туристичного продукту, показало, що в них не розглядають технології проектування туристичних маршрутів, тому необхідне створення методичних підходів до формування раціонального туристичного маршруту, які будуть базуватися на принципах формування конкурентоспроможного туристичного продукту, де враховуються всі досліджені фактори.

Розроблено методичні підходи щодо формування конкурентоспроможного туристичного продукту з поетапним вирішенням складних організаційно-економічних завдань. Запропоновані моделі формування раціонального туристичного маршруту, які базуються на методі циклічного програмування та застосуванні принципу багатокритеріального відбору.

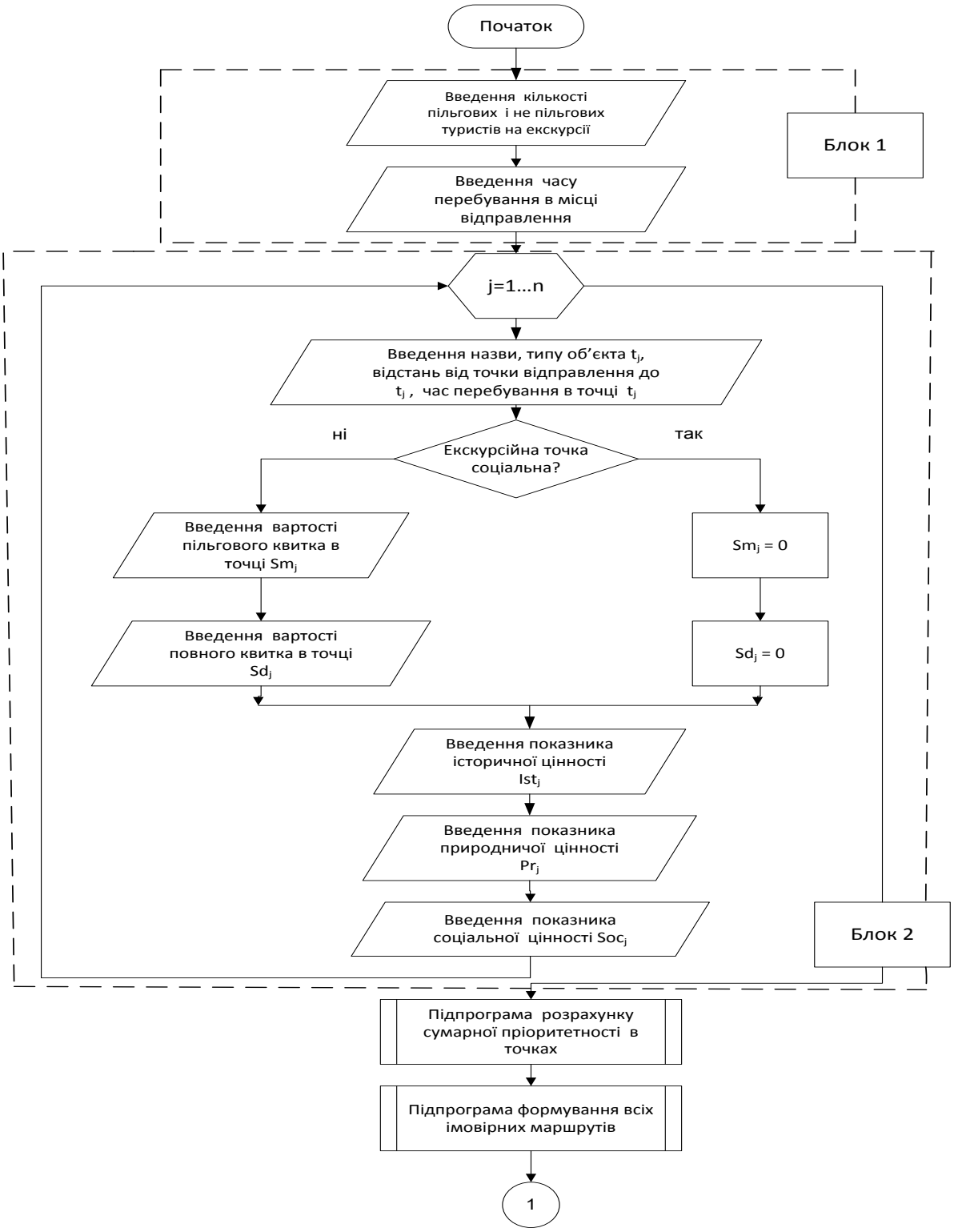


Рис. 4. Блок-схема програми реалізації завдання пошуку раціонального туристичного маршруту

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Компанец Е.А. Методики формирования эффективного туристического маршрута /Е.А. Компанец, М.Н. Бедняк // Сборник статей. г. Уфа, РИЦ Баш ГУ. 2014. Часть 2, с. 15–21.
2. Любіцева О.О. Геопросторова організація туристичного процесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт.геогр.наук: спец. 11.00.02 «економічна та соціальна географія» / Київ, 2003 р. 27 с.
3. Любіцева О.О. Методичні підходи розробки турів: Навчальний посібник. /О.О. Любіцева. К.: «Альтпрес», 2003. 189 с.
4. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) /О.О. Любіцева. К.: Альтерпрес, 2004. 436 с.

5. Методические рекомендации по организаций и экскурсий на автобусных маршрутах // М. ЦРИБ «Турист». 1978. С. 45.

6. Михайліченко Г.І. Удосконалення технологій створення туристичного продукту / Г.І Михайліченко. К: Вісник КДТЕУ. 2000. № 2. С. 41–50.

7. Михайліченко Г.І. Інформаційна та збутова логістика в туризмі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.ек.наук: спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Михайліченко Ганна Іванівна. Київ, 2001. 22 с.

8. Михайліченко Г.І. Практика організації туристичних подорожей: Навч. посіб /Г.І. Михайліченко К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2003. 156 с.

9. Писаревський І.М. Планування та організація туристських маршрутів: Підручник / І.М. Писаревський, М.В. Тонкошкур // Харк.нац.акад.міськ.госп-ва. Х:ХНАМГ, 2012. 304 с.

10. Про схвалення Стратегії розвитку туризму і курортів // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2009 р. № 1088.URL: www.gdo.kiev.ua.

11. Прогноз ВТО, приведенный в докладе «Туризм – панорама 2020» (Tourism: 2020 Vision). Доклады Всемирной туристической организации «Барометр мирового туризма» // UNWTO Tourism Barometer. Edition, 2007, 2009, 2010 (01). URL: http://www.unwto.org.

12. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на науковий твір № 59658 «Методичні підходи формування туристичного маршруту» / К.А. Компанець, І.Ф. Лаврик. Національний транспортний університет; заявл. 18.03.2015 № 60056; опубл.15.05.2015.

13. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на науковий твір № 59659 «Програмне забезпечення моделі формування оптимального туристичного маршруту» /К.А. Компанець, М.М. Дехтяр; Національний транспортний університет; заявл. 18.03.2015 № 60057; опубл.15.05.2015.

14. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на науковий твір № 59657 «Формалізована модель формування оптимального туристичного маршруту» / К.А. Компанець, М.Н. Бідняк. Національний транспортний університет; заявл. 18.03.2015 № 60055; опубл.15.05.2015.

15. Туристична діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України. К.: 2014.

16. McKercher, B. Cultural tourism: the partnership between tourism and cultural heritage /Bob McKercher, Hilary Du Cros. – NY: Haworth Hospitality Press. 2002. 262 p.

17. Riccio ET. Logistics Frankly Speaking. Вінниця: Нова книга, 2006. 168 с.

18. Wrigth NJ. The Management of Service Operations. – N.Y.; London, L. Puczko: Cassee, 2004. 239 p.

REFERENCES:

1. Kompanets E.A.(2014) Methods of forming an effective tourist route [Methods of forming an effective tourist route]. Ufa, RIZ Bash GU. 2014. Part 2, pp. 15–21.(in Russian)

2. Lyubitseva O. (2003) Geospatial organization of the tourist process: author's abstract. [Geospatial organization of the tourist process: author's abstract] (PhD geogr), Kyiv, 2003. 27 p.

3. Lyubitseva O.O.(2003) Methodical approaches to the development of tours: A manual. [the development of tours: A manual], Kiev, “Altpress”, 2003. 189 p.

4. Lyubitseva O.O. (2004) Market of tourist services (geospatial aspects) [tourist services (geospatial aspects] Kiev, Alterpress, 2004. 436 pp.

5. (1978) Methodical recommendations for organizations and excursions on bus routes [organizations and excursions on bus routes] M. ZRIB “Tourist”. 1978. P. 45.

6. Mikhailchenko G.I.(2000) Improving the technology of creating a tourism product [Improving the technology of creating a tourism product] To: KDTEU Newsletter, 2000., No. 2. P. 41–50.

7. Mykhailichenko G. I.(2001) Information and marketing logistics in tourism: author's abstract. [Information and marketing logistics in tourism: author's abstract] (PhD.ek.),Kiev, 2001. 22 p.

8. Mikhailichenko G.I. (2003)The practice of organizing tourist trips: Teaching. manual [organizing tourist trips: Teaching. Manual], Kyiv.nats.torg.kon.un-t, 2003. 156 p.

9. Pisarevsky I. M. (2012)Planning and organization of tourist routes: Textbook [organization of tourist routes], Kharkiv National Academy of Sciences, KHNAMG, 2012. 304 p.

10. About the approval of the Strategy for the development of tourism and resorts,(2009), Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of August 6, 2009, No. 1088 Mode of access: www.gdo.kiev.ua.

11. WTO forecast, presented in the report “Tourism – panorama 2020» (Tourism: 2020 Vision). Reports of the World Tourism Organization Barometer of World Tourism, UNWTO Tourism Barometer. Edition, 2007, 2009, 2010 (01) Access mode: http://www.unwto.org.

12. Kompanets K.A., Lavrik I.F (2015)Certificate of registration of copyright for a scientific work № 59658 “Methodical approaches to forming a tourist route”, National Transport University; stated. March 6, 2015 No. 60056; Published on 05.05.2015.

13. K.A. Kompanets, M.M. Dechtyar (2015)Certificate of registration of copyright for a scientific work № 59659 “Software of the model of formation of the optimal tourist route”; National Transport University; stated. March 6, 2015, # 60057; Published on 05.05.2015.

14. K.A. Kompanets, M.N. Bidnjak (2015) Certificate of registration of copyright for a scientific work № 59657 “Formalized model of the formation of an optimal tourist route”, man. National Transport University; stated. March 6, 2015 No.660055; Published on 05.05.2015.

15. Tourist activity in Ukraine in 2013.(2014) Statistical bulletin. State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, 2014.

16.McKercher, B. Hilary Du Cros.(2002) Cultural tourism: the partnership between tourism and cultural heritage[the partnership between tourism and cultural heritage],NY: Haworth Hospitality Press., 2002. 262 p.

17.Riccio ET.(2006) Logistics Frankly Speaking. [Logistics Frankly Speaking], Вінниця: Нова книга, 2006. 168 с.

18.Wrigth NJ.(2004) The Management of Service Operations.[The Management of Service Operations], N.Y.; London, L. Puczko: Cassee, 2004. 239 p.

Kompanets K.A.
Candidate of Economic Sciences
Kyiv Trade and Economics University
Boyko G.F.
Candidate of Economic Sciences
National Transport University of Ukraine

METHODICALLY PIDDHOI TO THE FORM OF THE TOURIST PRODUCT (ROUTE)

In the article questions on use of tourist excursions are considered. The Ukrainian tourist industry has been in decline for a long time.

In Ukraine, not there is a general quality methods of formulating tourist routes. The article studies the problems of Ukraine in the formation of tourist excursion routes. An algorithm for designing and organizing a tourist route is proposed. A model of information and methodological formation of tourist routes is developed. Theoretical and practical significance of the research lies in a systematic approach to the subject of research, it makes it possible to use the results obtained in the formation of tourist routes.In statti, the algorithm of the project is based on that tourist route.

The model of the informational and methodical form of the tourist routes has been corrupted. On the model of the model is disassembled, the proverbial zaubezpechennya from the third person in the real time mode is the optimal way to form the route.

Theoretical and practical significance of the implementation of the field is in the system entry to the subject of the dosage, but it is possible to visually define the results in the form of tourist routes.

ПРОБЛЕМИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ
PROBLEMS OF TOURIST SERVICES IN UKRAINE AND WAYS TO SOLVE THEM

УДК 338.48

Мангушев Д.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Сашкова А.О.
студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Шкумат А.В.
студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджується питання туристичних послуг, які зараз надаються в Україні, проблеми, які є у цій сфері, та шляхи вирішення цих проблем. Це питання є дуже важливим, тому що в нашій країні туризм є однією з проблемних сфер послуг, а для людини туризм є важливою ланкою життєдіяльності. Тому варто розглянути проблеми, які є у сфері туристичних послуг, з'ясувати, що заважає Україні максимально розвинути цю сферу, щоб у подальшому для нашої країни туризм був однією з найліпших сфер у діяльності держави.
Ключові слова: *туристичні послуги, проблеми туризму, сфера послуг, туризм, проблеми України, економічний стан.*

В статье исследуется вопрос туристических услуг, которые сейчас предоставляются в Украине, проблемы, которые существуют в этой сфере, и пути решения этих проблем. Этот вопрос является очень важным, так как в нашей стране туризм является одной из проблемных сфер услуг, а для человека туризм является важным звеном жизнедеятельности. Поэтому стоит рассмотреть проблемы, которые существуют в сфере туристических услуг, узнать, что мешает Украине максимально развить эту сферу, чтобы в дальнейшем для нашей страны туризм был одной из лучших сфер деятельности государства.
Ключевые слова: *туристические услуги, проблемы туризма, сфера услуг, туризм, проблемы Украины, экономическое положение.*

In this work, the issue of tourism services, which are currently provided in Ukraine, problems that exist in this area, and ways to solve these problems, is being explored. This issue is very important since in our country tourism is one of the problem areas of services, and for a person, tourism is an important link in life. Therefore, it is worthwhile to consider the problems that exist in the sphere of tourist services, to find out what prevents Ukraine to develop this sphere to the maximum, so that in the future for our country tourism was one of the best spheres of the state activity.
Key words: *tourist services, tourism problems, services, tourism, problems of Ukraine, economic situation.*

Постановка проблеми. Процес дослідження туризму в країнах, а зокрема туристичних послуг, які зараз пропонуються в Україні, є складним та включає в себе широке коло економічних, географічних, політичних та соціальних проблем, пов'язаних із питанням поліпшення та розширення туристичних послуг в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку нормативно-правових питань у сфері туризму та рекреації, організації туристичної діяльності в Україні присвячено праці П.В. Гудзя, В.Ф. Кифяка, О.О. Любіцевої, Л.М. Черчик та інших вітчизняних науковців.

Постановка завдання. Саме тому метою статті є виклад теоретичного матеріалу про сучасний стан туристичних послуг в Україні, дослідження проблем, які є у цій сфері, і з'ясування методів та інструментів, які можуть бути використані Україною для поліпшення стану туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера туризму охоплює багато галузей економіки (майже 50 суміжних галузей) і створює додаткові робочі місця. У 2016 році Україну відвідало понад 13,3 млн. іноземних громадян, із них службові, ділові та дипломатичні поїздки здійснили 33,3 тис. чол., туристичні – 172,8 тис. чол., у приватних справах приїхало 13,0 млн. чол., з навчальною метою – 2,1 тис. чол., у зв'язку з працевлаштуванням – 26 осіб, іммігрували – 3,1 тис. чол., культурний та спортивний обмін здійснили 168 тис. чол. Однак, незважаючи на ці великі цифри, впродовж останніх 10 років розвиток сфери туризму в Україні характеризувався більше негативною динамікою, ніж позитивною (рис. 1):

Рис. 1. Динаміка кількості іноземних відвідувачів, 2007–2016 рр.

Так, порівняно з 2007 р. кількість іноземних відвідувачів знизилася на 42,3%, кількість іноземних туристів – на 90,6%, а кількість внутрішніх туристів – на 79,0%. Якщо порівняти ці цифри з кількістю виїзних туристів, то можна помітити ще одну негативну тенденцію, адже за останні 10 років їх число зросло більш ніж у 6 разів, вказуючи на те, що наші громадяни надають перевагу іноземним курортам. Це пов'язано насамперед з умовами політичної кризи, економічної нестабільності та тривалої антитерористичної операції.

Тільки 2016 р. показує кращі результати та незначне збільшення обсягів туристичних потоків (26,2% для в'їзних туристів та 27,0% для внутрішніх). Це можна пояснити такими соціально-економічними факторами, як: 1) ухвалення стратегії щодо подорожей і туризму; 2) розвиток державно-приватного партнерства; 3) розширення пакету соціальних гарантій тощо. Водночас залишається питання, чи стануть ці позитивні значення новою кращою тенденцією, чи будуть мати лише випадковий характер. Сьогодні в межах розвитку галузі туризму в Україні також були прийняті такі заходи:

1) розроблено маршрут подорожей і туризму, що відображає основні показники виїзних поїздок;

2) напередодні сезону літніх подорожей виділено додатковий персонал.

Згідно з останніми даними статистичного бюлетеню «Туристична діяльність в Україні у 2015 році» налічувалося 3182 одиниць суб'єктів туристичної діяльності, з яких 1785 – юридичні особи (табл. 1.1) [3].

У структурі туристичного потоку України у 2016 р. відбулося зростання на 6,6% виїзного потоку та на 7,3% в'їзного, проте загальна кількість туристів значно нижча рівня 2013 р. (на 10 431 185 осіб) (рис. 2) [3]. Спад відвідування України іноземними туристами відбувся на 49,5% у 2014 р. в результаті «Революції гідності» та зросту політико-економічної невизначеності (до 1 271 150 осіб); найвище значення кількості іноземних громадян було зафіксовано у 2008 р. та 2013 р. (25,4 та 24,6 млн. осіб відповідно) [3].

За останні три роки кількість громадян України, що виїздять за кордон, зросла, що пов'язано насамперед з відсутністю робочих місць для молоді, яка в пошуках кращого життя, отримуючи освіту на Батьківщині, виїздить та розвиває економіку інших країн із більш стабільним та сприятливим економіко-політичним кліматом. У структурі виїзного потоку громадян України у 2015 р. 98% громадян виїжджали за кордон з приватною метою, і лише близько 1,0% припадає на організований туризм та службові поїздки (рис. 2). Найбільша кількість осіб у 2015 р. подорожувала з метою дозвілля та відпочинку у розрізі резиденції туристів. Так, 1 510 668 осіб здійснювали поїздки по Україні, 1 342 243 громадян України виїхало за кордон та лише 9782 особи-нерезиденти відвідали Україну з цією метою [3].

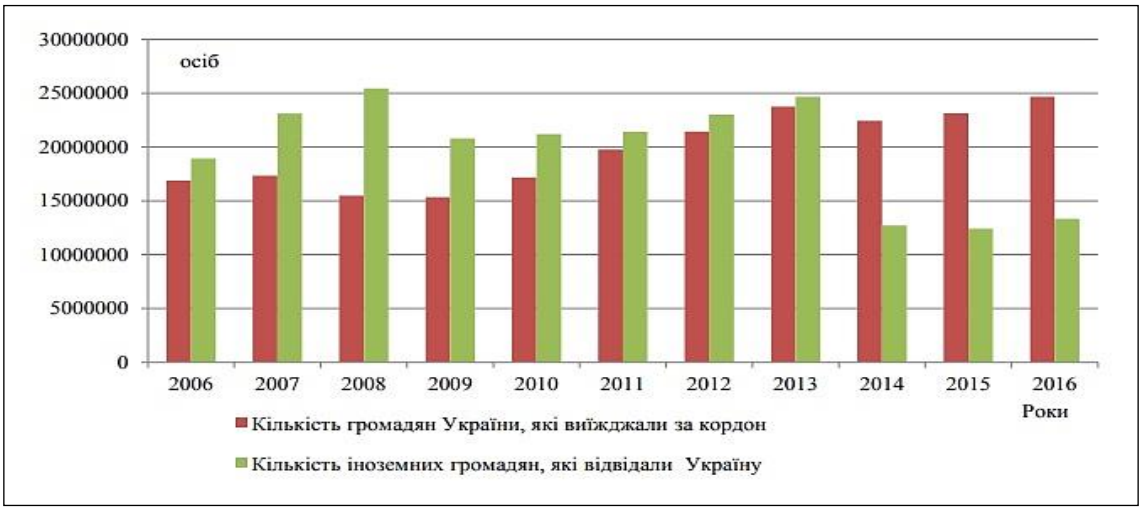


Рис. 2. Структура туристичного потоку України за 2006–2016 рр. в динаміці, у осіб

(розроблено автором за джерелом [3])

Таблиця 1

Кількість суб'єктів туристичної діяльності за видами суб'єктів на 2015 рік

Види суб'єктів	Кількість суб'єктів			
	Туроператори	Турагенти	Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	Разом
Юридичні особи	500	1228	57	1785
Фізичні особи	-	1319	78	1397

(розроблено автором за джерелом [3])

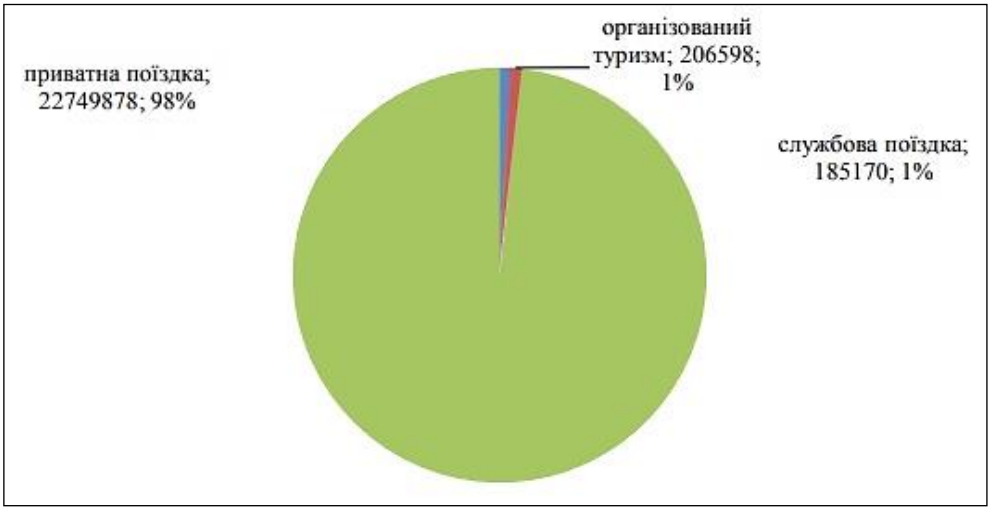


Рис. 3. Структура виїзного потоку громадян України у 2015 р., осіб

(розроблено автором за джерелом [4])

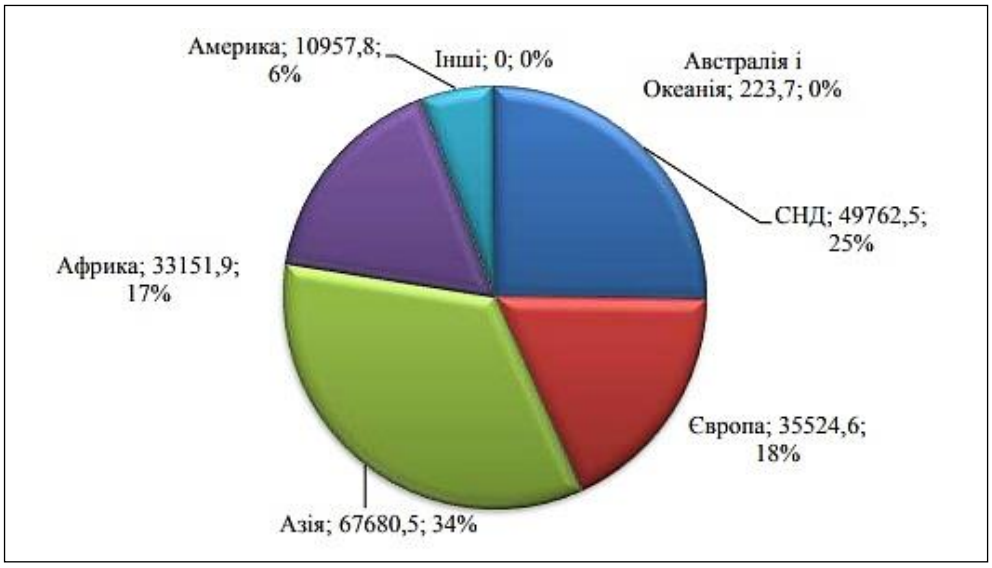


Рис. 4. Структура експорту міжнародних туристичних послуг країнами світу за 2015 рік, тис. дол. США (розроблено автором за джерелом [3])

Розраховано інтегральні показники міжнародних туристичних послуг України за період 2006–2016 рр. Отримані дані наведені в табл. 1.2.

Подорожуючи, іноземні туристи обирають різноманітні цілі, які Адміністрація Держприкордонслужби України поділяє на службову, ділову, дипломатичну, туризм, приватну, навчання, працевлаштування, імміграцію, культурний та спортивний обмін, релігійну тощо [3, 4]. За даними Державного комітету статистики, 92,7% виїзного туристичного потоку подорожує з приватною метою; 1,1% – з метою туризму та 5,8% – з культурною та спортивною, релігійною метою тощо (рис. 3) [3].

В експорті туристичних послуг друге місце посідають представники країн СНД з часткою 25%, а в імпорті – країни Європи з часткою у 35%, вони ж займають третє місце, але в оберненому порядку: Європа – 18% та СНД – 7%. Представники африканського континенту займають 17% загального експорту туристичних послуг України (рис. 4) [3].

Сьогодні туризм вважається одним із перспективних напрямів соціально-економічного розвитку країни, регіонів та міст.

Аналізуючи ситуацію в Україні, можна дійти висновку, що туристичне господарство поступово розвивається, хоча не характеризується стабільним зростанням.

Поточний стан туристичної сфери в Україні дає змогу не тільки оцінити в реальному часі її конкурентоспроможність на міжнародному рівні, а й виявити основні проблеми, що заважають реалізації наявного туристичного потенціалу країни повною мірою.

Таблиця 2

Інтегральні показники зовнішньоекономічної діяльності України у сфері міжнародних туристичних послуг за 2006–2016 рр.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Зовнішньоторговельний обіг, млн. дол. США	725,7	917,5	1127,2	1234,0	909,0	798,5	795,3
Експорт, %	52,4	49,6	49,2	43,6	25,1	25,2	27,8
Імпорт, %	47,6	50,4	50,8	56,4	74,9	74,8	72,2
Експортне покриття імпорту, %	110,3	98,4	97,0	77,4	33,5	33,6	38,5

(розроблено автором за джерелом [3])

Натепер відсутня скоординована висококваліфікована система дій з виведення туристичного продукту нашої країни на світовий ринок, яка давала б відчутні результати. Поряд із цим не можна не помітити, що низький рівень обслуговування туристів зумовлений загальною кваліфікацією працівників цієї сфери. В Україні практично відсутня система для підготовки, а також перепідготовки кадрів у сфері туризму і чіткі, відповідні світовим стандартам кваліфікаційні вимоги. А у навчальних закладів ще немає відповідного досвіду.

Актуальним залишається питання покращення екологічного стану, незважаючи на те, що Україна вже зробила значний крок: порівняно з 1990 роком зменшила забруднення атмосфери на 58,56%. Збільшення туристичного потоку піднімає проблеми визначення оптимального екологічного навантаження на регіони і необхідності визначення максимальної пропускної спроможності без шкоди навколишньому середовищу та історико-культурній спадщині.

В Україні не розвинутий сектор туристичної індустрії. У жодному місті України не роздають безкоштовні буклети-путівники історико-культурних пам'яток міста. Крім того, не у всіх містах є такі путівники, що зумовлено вузьким тлумаченням туризму і малою обізнаністю про ромаїття туристичних послуг. Ми маємо величезний туристичний потенціал, але, на жаль, використовуємо його не дуже ефективно.

Досягнення сприятливого соціально-економічного впливу туризму на суспільство є важливою стратегічною метою як розвинених держав, так і країн, що розвиваються.

Актуальним і перспективним є подальше вивчення міжнародного досвіду управління в сфері туризму, дослідження ролі недержавного сектору, питань сталого розвитку та механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності у сфері туризму в контексті глобального розвитку сучасності.

Збільшити економічні вигоди від туризму можна різними методами, які вбудовуються в процес державного управління, що дає змогу уникнути багатьох проблем. Одним із таких методів є зміцнення зв`язків між туризмом та іншими секторами економіки.

Натепер у туристичної сфери України є тільки два варіанти подальшого розвитку подій. Саме зараз відбувається той переломний момент, від якого залежить її майбутнє: чи стане вона вагомим джерелом надходжень до державного бюджету, чи залишиться на тому самому рівні. Все це зумовлюється тими орієнтирами, які будуть покладені в основу політики розвитку туризму.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, виникає альтернатива: робити акцент на іноземного споживача чи відновлювати внутрішній туристичний процес. Так чи інакше, вкрай необхідна негайне зміна вітчизняного ринку туристичних послуг згідно з міжнародними вимогами.

Розвиток туризму в Україні особливо важливий, оскільки саме завдяки цій сфері можна поліпшити соціально-економічну ситуацію в країні. З огляду на це, держава повинна сприяти міжнародному співробітництву і створенню економічних та організаційно-правових основ становлення туризму як прибуткової галузі економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова К. : Знання України, 2002. 358 с.
2. Гайдук А. Інтегрований туристичний концерн – сучасна форма туристичного підприємства в умовах глобалізації / А. Гайдук // Регіональна економіка. 2006. № 2. С. 204–212.
3. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
4. Міністерство інфраструктури України. URL: www.mtu.gov.ua

REFERENCES:

1. Agafonova L.G.. Tourism, hotel and restaurant business: pricing, competition, state regulation / L.G. Agafonova, O.E. Agafonova. K.: Knowledge of Ukraine, 2002. 358 p.
2. Haiduk A. Integrated Tourist Concern – Modern Form of a Tourist Enterprise in the Conditions of Globalization / A. Haiduk / / Regional Economics. 2006 No. 2. P. 204–212.
3. The State Statistics Service of Ukraine. URL: www.ukrstat.gov.ua
4. Ministry of Infrastructure of Ukraine. URL: www.mtu.gov.ua

Mangushev D.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Management of FEA
V.N. Karazin Kharkiv National University
Sashkova A.O.
Student
V.N. Karazin Kharkiv National University
Shkumat A.V.
Student
V.N. Karazin Kharkiv National University

PROBLEMS OF TOURIST SERVICES IN UKRAINE AND WAYS TO SOLVE THEM

Travel service is the result of the activities of tourist enterprises of meeting appropriate needs of tourists. The company may organize either a whole journey or individual services. Travel services are a set of services, which are provided to one consumer for a certain period of time, for example, giving hotel rooms, excursions, transport services, etc.

The tourism area contains many sectors of the economy (almost 50 related sectors) and creates extra jobs.

In Ukraine, tourism is one of the problematic areas of services, but people love and admire this kind of the vital activity. Therefore, it is necessary to analyse problems that exist in the field of tourism services to find out what will help Ukraine to develop this area to make Ukrainian tourism become a high-level activity.

The development of tourism in Ukraine stimulates the development of such industries as transport and communications, manufacture of souvenir production, which involves the growth of economic level of the country. In Ukraine, as in a legal country, there are laws that regulate tourism.

Natural resources of Ukraine give to tourism organization a good platform for the activity. In Ukraine, there are such beautiful views as:

– Varied landscape, which consists of forests, mountains, and sea;

– Sanatorium resources, such as mineral water and medical clay;

– The territory and objects of the natural reserve fund, which contain unique nature reserves, national natural and regional parks of the landscape, parks which are monuments of garden art.

Unfortunately, Ukraine has a low developed sector of the tourism industry despite the natural and historical wealth of the country. They don't give out free booklets-maps of historical and cultural attractions in any city of Ukraine. In addition, our people have a narrow interpretation of tourism and low awareness of the diversity of tourist services. We have a huge tourism potential but it is not used in our country in the right way.

Currently, there is no coordinated system of qualified promotion of the tourist product of our country in the world market, which would give positive results. Moreover, it must be noted that the low level of serving tourists is the result of the low qualification of specialists in this field. In Ukraine, there is practically no system of training and retraining workers in the sphere of tourism and there are no clear qualification requirements, which are formulated according to the international standards. Furthermore, educational institutions do not give the appropriate experience.

At the moment in the tourist sphere of Ukraine, there are only two ways for developing the situation. Right now, there is the point, which determines its future: The tourist sphere may become an important source of the income to the state budget or it may stay at the same level. The future depends on the guidelines that will form the basis of the policy of tourism development.

There is an alternative for Ukraine: to focus on foreign consumers or restore domestic tourism process. Anyway, in both items, it is very important for the country to change immediately the domestic market of tourist services according to the international requirements.

МЕНТАЛЬНІСТЬ У СТРУКТУРІ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ЛЮДИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

THE MENTALITY IN THE STRUCTURE OF CHANGES IN SOCIO-ECONOMIC NEEDS OF HUMAN IN GLOBALIZATION CONDITIONS

УДК 330.190.1

Можайкіна Н.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

У статті аналізується роль ментальності у формуванні системи розвитку соціально-економічних потреб людини в умовах глобалізації. Обґрунтовано багатогранність формування ментальності, її елементи і швидкість зміни їх у часі. Виділено проблемні і стримуючі фактори. Подана модель їх взаємодії та основні напрями впливу на цей процес.

Ключові слова: *ментальність, соціально-економічні потреби, господарська культура, глобалізація, економічна свідомість, поведінка людини, елементи ментальності, швидкість ментальних процесів, проблемні та стримуючі фактори, перспективні напрями розвитку*

В статье анализируется роль ментальности в формировании системы развития социально-экономических потребностей человека в условиях глобализации. Обоснована многогранность формирования ментальности, ее элементы и скорость изменения их во времени. Выделены проблемные и сдерживающие факторы. Представлена модель их взаимодействия и основные направления влияния на этот процесс.

Ключевые слова: *ментальность, социально-экономические потребности, хозяйственная культура, глобализация, экономическое сознание, поведение человека, элементы ментальности, скорость ментальных процессов, проблемные и сдерживающие факторы, перспективные направления развития.*

The article analyses the role of mentality in the formation of the system of development of social and economic needs of a person in the conditions of globalization. The multifacetedness of the formation of mentality, its elements, and the rate of their change in time are justified. Distressed and constraining factors are singled out. The model of their interaction and the main directions of influence on this process are presented.

Key words: *mentality, socio-economic needs, economic culture, globalization, economic consciousness, human behaviour, elements of mentality, speed of mental processes, problematic and constraining factors, perspective directions of development.*

Постановка проблеми. Успішне реформування національної економіки неможливе без урахування ментальних особливостей населення країни та впливу його соціально-економічної (господарської) поведінки на економіку. Оскільки економіка країни ґрунтується на господарській діяльності (будь-яка суспільно-корисна діяльність, результати якої реалізуються як товар), рушійною силою якої є людські потреби, то важливим у цьому напрямі буде дослідження поняття менталітету та його впливу на формування соціально-економічного розвитку та соціальних потреб в умовах глобалізації.

У сучасному розвитку соціально-економічні потреби відіграють особливо важливу роль. Вони стають соціальними не тільки тому, що задовольняються за допомогою засобів, створених у процесі соціально-економічної діяльності, а й тому, що весь процес їх задоволення пов'язаний з формами соціального життя. Такий вид потреб викликає специфічну поведінку людини в межах соціуму, соціальної групи. Феномен ментальності забезпечує успадкування, накопичення, формування та реалізацію соціальних потреб, форм спілкування і комунікації, трудових навичок, знань і тощо. Кожне нове покоління детермінує себе в життєдіяльності та подальшому історичному русі успадкованою культурою (менталітетом). В умовах глобалізації національні особливості впливу ментальності на формування соціальних потреб не втрачають своєї значущості, хоча, безсумнівно, ускладнюються, диференціюються, здобувають нові аспекти та виявляють межі свого існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед основних напрямів дослідження економічною наукою проблем формування та реалізації потреб слід відзначити такі підходи, як відтворювальний, соціально-інституційний та поведінковий. Останнім часом поведінковий підхід до аналізу потреб та їх змін під впливом глобалізації використовують у своїх роботах українські дослідники: В. Геєць, А. Гриценко, В. Кириленко, Е. Лібанова, М. Соколик, О. Шафалюк та ін. Ментальність же являє собою основу поведінкових стратегій в реализації потреб. Багато авторів, які вивчали проблему менталітету, рухалися в напрямі розроблення такого поняття, яке, по-перше, характеризувало б унікальність душевного світу колективного та індивідуального суб'єкта. По-друге, воно повинно було допомогти поясненню специфічного типу сприйняття дійсності суб'єктом. По-третє, забезпечити розуміння особливого способу його активності – поведінки, діяльності, спілкування. По-четверте, пояснити умови солідарності, наступності і розвитку суспільства. У сучасності досить поширеними є теорії про спадковість рис національного характеру та менталітету.

Мета статті. Саме тому виникає необхідність більш глибокого і всеосяжного наукового осмислення ролі ментальності в структурі формування соціально-економічних потреб людини в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Різноманітні загрози і ризики сучасного етапу розвитку, необхідність збереження соціокультурних цінностей і трансформації соціальних потреб зумовлюють підвищений інтерес до тих факторів, які вибудовують структуру споживання сучасного суспільства, забезпечуючи стабільний соціально-економічний розвиток. У сучасному розвитку соціальні потреби відіграють особливо важливу роль.

Діалектика матеріальних і духовних потреб досить складна. Вони формуються в тісному взаємозв'язку і взаємовизначають одне одного. Духовні потреби можуть випереджати матеріальні потреби. Соціальні потреби – це потреби особливого виду. У системі мотиваційних чинників, які формують моделі людської поведінки, соціальні потреби відіграють важливу роль. Соціальні потреби відображають необхідність у тих благах, які формують умови життєдіяльності не тільки людини, але і всього соціуму. Таким чином, носіями соціальних потреб є індивіди в межах конкретного суспільства (нації, страти, групи, покоління, сім'ї), які формують культурний простір.

Рис. 1. Формування ментальності та культури [1, с. 232–233]

Найбільш значущим елементом закріплення і передачі соціального досвіду і соціальних потреб є менталітет – стереотипова схема діяльності, що лежить в основі структур повсякденності конкретних етнічних і соціальних груп. Цей досвід, включаючи системні зв'язки між ознаками всередині нього, утворює код культури, який фіксується в знаках, символах відповідної культури, виражається в мові і характеризується певною стабільністю, утворюючи комунікативні стереотипи. Усередині досвіду виділяються «культурні аксіоми», або ціннісні установки, які визнаються природними і єдино правильними. Окремі аксіоми можуть мати соціально-біологічний характер, через що стають безперечними для всього людства – це так звані загальнолюдські цінності.

Складна система взаємозв'язку соціально-економічного розвитку та соціальних потреб відображає і їх взаємне коригування, і їх глибинний зв'язок із національними і суспільними цінностями та пріоритетами розвитку. На відміну від фізичних, задоволення соціальних потреб пов'язується не зі споживанням конкретних речей, ні з фізіологією організму, а з розвитком механізмів, що регулюють відносини всередині соціальної спільності [2, с. 200–201].

Процес формування економічної свідомості досить непростий, і у ньому бере участь велика кількість змінних різного рівня (біологічного, соціального, духовного та ін.), в результаті синтезу яких виконуються регуляторно-поведінкові і мотиваційні дії. Модель взаємодії біологічного, соціального і духовного у формуванні мотивації та потреб і управління цими процесами наведена на рис. 2.

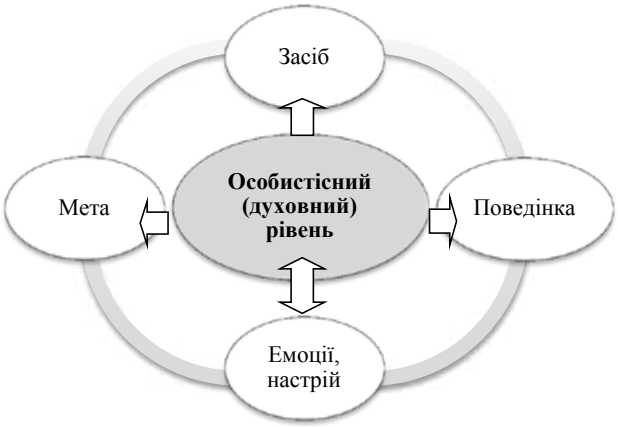


Рис. 2. Модель взаємодії біологічного, соціального і духовного у формуванні мотивації і потреб [3, с. 15–16].

Отже, в основі будь-якої діяльності й активності людини завжди лежить якась потреба, яка знаходить свій вияв у мотивах, і саме потреби є тією силою, яка спонукає та підштовхує людину до руху і розвитку. Поведінка людини є наслідком умов, що визначили її формування. Це означає, що поведінка за своїм походженням і значенням має соціальний характер і стосується суспільної свідомості. Таким чином, суть менталітету зводиться до моральності, духовності. Менталітет виконує функції критеріальних підстав щодо індивідуальної і суспільної свідомості, світогляду і поведінки. Саме в свідомості формуються підстави і цінності, з якими людина звіряє своє ставлення до життя, свою поведінку, потреби і вчинки. Саме глибинні, стійкі, стабільні якості і характеристики є об'єктами соціального успадкування і, зберігаючись в соціальній пам'яті, передаються іншим поколінням та зумовлюють зміст і структуру «соціально-генетичного коду» особистості.

Накладення схеми ієрархічно супідрядних один з одним суб'єктів на системне поняття «ментальність» дає змогу підкреслити її структуру, логічність, багаторівневість. Ієрархія суб'єктів визначена структурою людського суспільства і описана

у термінах суб'єктно-діяльнісного підходу Брушлинського (рис. 3).

Рис. 3. Використання поняття «ментальність» на різних рівнях узагальнення (суб'єктно-діяльнісний підхід) [4, с. 15–16]

Багатогранність процесу формування менталітету, що потребує сьогодні осмислення, дає нам підставу говорити про причетність його до становлення діяльнісних аспектів свідомості і поведінки. Особистісний початок у функціонуванні та розвитку менталітету проявляється двояко. По-перше, на рівні несвідомого – у звичках, стереотипах, вчинках, емоційних реакціях, які виступають дієвими регуляторами індивідуальної активності. По-друге, у свідомій і самоусвідомленій діяльності.

Ментальність складається зі складників групової свідомості, історичного часу і географічного простору. Якщо взяти до уваги позицію Флієра, який прирівняв культуру до історії, то за межами історії (але в межах ментальності) залишається істотна частина: групова свідомість людей, які проживають на одній території [5]. Це те, що «вони роблять самі» зі своєї історії – живуть за своїми загальними правилами, спілкуються, наділяють історію своїм сенсом, тобто створюють свою культуру. Таким чином, ментальність ширша за культуру, вона вбирає в себе культуру як найцінніше, що стає метою існування та розвитку суспільства.

Рис. 4. Модель співвідношення понять «ментальність», «культура» і «мистецтво»

Розуміння соціально-діяльнісної ролі менталітету обґрунтоване здатністю його не тільки зберігати і відтворювати традиції минулого, а й прогнозувати майбутнє (виявлення законів прогресу, формування нових традицій, модернізація різних аспектів суспільства відповідно до викликів епохи).

Елементи ментальності по-різному здатні до зміни в часі. Чим більша спільна група (мікрогрупа, робочий колектив, міське співтовариство, етнічна група, держава тощо), тим нижчі темпи зміни її ментальності. Так, сучасний французький історик Жорж Дюби запропонував розрізняти *чотири види ментальних процесів* залежно від їх швидкості:

– *швидкоплинні і поверхневі процеси* (наприклад, злети і падіння популярності кумирів шоу-бізнесу);

– *повільніші процеси* (що приводять, зокрема, до зміни естетичного смаку – зміни моди, літературних течій);

– *довготривалі*, коли певні ментальні структури завзято чинять опір змінам (як приклад можна привести Реформацію в Західній Європі XVI–XVII ст.);

– *найбільш глибинний шар*, пов'язаний з біологічними властивостями людини, шар, який може змінюватися лише зі змінами відповідних властивостей людини (скажімо, інстинкт свободи) [6, с. 52].

Поширення і повне проникнення масової культури в усі сфери життєдіяльності людини інтенсифікують процеси, що впливають на громадську свідомість. Соціально, історично значуще, що закріплене в ментальності, стає культурою. Нова поліментальність народжується, як правило, в єдиному культурному середовищі і скріплює між собою різні менталітети, що утворюють єдине ціле в межах країни. Ментальність і культура – структурно близькі, але якісно різні категорії.

У будь-якому разі ментальність не обмежується культурою, в неї включають ще щось (спосіб мислення, душевний настрій, національний характер, установки, цінності, потреби, поведінку, діяльність, психічні процеси), що і робить її новим узагальненим терміном. Але раз культура так чи інакше входить у ментальність, то є і зворотне: ментальність повинна знайти своє «відображення» в культурі.

Продукти культури й ерзац-культури формують стереотипи і моделі людської поведінки, що знаходить відображення у становленні нових соціальних потреб, зміні старих і формуванні нових стандартів індивідуальних потреб. Соціальні потреби в умовах переходу на постіндустріальний етап розвитку визначаються все більшою мірою прагненням до самоідентифікації людини, її розвитку і детермінують соціально-економічну динаміку. Їх вплив на економічні та соціокультурні процеси залежать від таких основних чинників: рівня економічного розвитку суспільства; характеру технологій, які панують у ньому; відносин власності та розподілу, ефективності та справедливості; соціо-

культурної динаміки, ціннісних підстав розвитку; взаємодії між поколіннями; актуалізації соціальних детермінант розвитку [7, с. 331].

Суспільство, будучи складною, самоорганізуючою системою, саме формує соціокультурні параметри своєї життєдіяльності. Трансформації соціальних потреб породжують зміни всієї суспільної системи, формуючи нові взаємозв'язки її компонентів і динаміку їх взаємодії. У цьому процесі відображаються адаптаційно-модернізаційні властивості системи, важливий потенціал якої формують соціальні потреби.

Формування національної економічної ментальності в Україні відбувалося під впливом особливостей розвитку держави і знаходило своє відображення у формуванні економічних, культурних і морально-етичних цінностей. При цьому національна модель економіки формувалася під впливом національної економічної ментальності, а регіональні моделі відображали певні «суперетнічні» особливості господарських культур. Загальновизнано, що ці господарські культури, що формують національні типи економічної ментальності, мають дуже різний вплив на процеси ринкової модернізації і вимагають особливої уваги, особливо в Україні.

Найважливішим чинником, що детермінує сучасну соціокультурну реальність і соціальні потреби, є глобалізація. Глобалізація має як позитивний, так і негативний вплив на структуру і динаміку соціальних потреб. Уніфікація і тісне переплетення національних культур формують нові контури соціально-економічної реальності, що синтезує різні зразки господарських практик і стереотипів поведінки. До негативних наслідків впливу глобалізації на соціальне середовище можна віднести кризу колективної ідентичності, спрощення, «збіднення» культури, формування цінностей надспоживання тощо. У зв'язку з цим треба протистояти викликам часу і максимально впливати на стійкість та інклюзивність суспільного розвитку за допомогою підвищення якості життя людини і суспільства [7, с. 334].

Висновки. Розвиток потреб, трансформація їх структури та ієрархії, удосконалення їх якості супроводжується процесом соціалізації людини протягом усього життя. Торкаючись найбільш глибоких пластів у структурі людини і суспільства, вони об'єктивно вимагають цілеспрямованого та системного впливу з боку держави, особливо в епоху глобалізації. Проводячи реформи в країні, необхідно враховувати не тільки наявні економіко-соціальні та політичні особливості, але й попередній досвід розвитку суспільства, його традиції, моделі поведінки та історію. Тобто успішне реформування національної економіки буде неможливим без урахування ментальних особливостей населення країни та впливу його соціально-економічної (господарської) поведінки на економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпенко А.В., Ільїна А.С. Вплив ментальності на економіку / А. Карпенко, А. Ільїна // Економіка і суспільство. Випуск № 9. 2017. С. 231–236. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/40.pdf
2. Зимогляд В.Я. Соціальна структура суспільства: суспільна природа, суперечності і конфлікти / В.Я. Зимогляд // Вісник національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. 2009. № 1. С. 195–202.
3. Можайкина Н. Роль домохозяйства (семьи) в структуре формирования стратегии развития / Н.В. Можайкина // Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки» Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Березень 2015. № 4. С. 14–20.
4. Брушлинский А.В. Проблема субъекта в психологической науке / А.В. Брушлинский // Психол. журн. 1991. Т. 12. № 6. С. 3–11.
5. Флиер А.Я. Культура как смысл истории // Общественные науки и современность. 1999. № 6.
6. Жорж Дюби. Развитие исторических исследований во Франции после 1950 года // Одиссей. Человек в истории. М., 1991. С. 48–59.
7. Тютюнникова С.В., Карасик А.О. Гуманізація та оптимізація структури потреб людини в умовах глобалізації / С. Тютюнникова, А. Карасик // Проблеми економіки. № 4. 2017. С. 330–335.

REFERENCES:

1. Karpenko A.V., Ilïna A.S. (2017) Vpluv mentalnosti na ekonomiky [The Impact of Mentality on the Economy]. Economics and Society, vol. 9, pp. 231–236. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/40.pdf) (accessed 10 April 2018)
2. Zymohlyad V.Y. (2009) Socialna stryktyra syspilstva: syspilna pruroda, superecnosti i konfliktu [Social structure of society: social nature, contradictions and conflicts] Herald of the National Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise, vol. 1, pp.195–202.
3. Mozhaykina N. (2015) Rol' domokhozyaystva (sem'i) v strukture formirovaniya strategii razvitiya [The role of the household (family) in the structure of the development strategy development]. Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki [Global and national problems of economics], (electronic scientific journal) vol. 4, pp. 14–20. Available at: http://global-national.in.ua/archive/4-2015/04.pdf, (accessed 15 April 2018)
4. Brushlinsky AV(1991) Problemy sub“ekta v psikhologicheskoy nauke [The problem of the subject in psychological science] Psychology. Journal, vol. 12. no. 6, pp. 3–11.
5. Flir A.Ya. (1999) Kul'tura kak smysl istorii [Culture as the meaning of history] Social sciences and modernity. vol. 6. pp. 43–48.
6. Georges Duby (1991) Razvitie istoricheskikh issledovaniy vo Frantsii posle 1950 goda [Development of historical research in France after 1950], Odissey. Chelovek v istorii. [Odyssey. Man in history] Moscow pp. 48–59.
7. Tjutyunnikova SV, Karasik A.O. (2017) Gumanizacia ta optimizacia stryktyru potreb lydunu v ymovah globalizacii [Humanization and optimization of human needs structure in the conditions of globalization]. Problems of economics. vol. 9, pp. 330–335.

Mozhaykina N.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Theory,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

THE MENTALITY IN THE STRUCTURE OF CHANGES IN SOCIO-ECONOMIC NEEDS OF HUMAN IN GLOBALIZATION CONDITIONS

The phenomenon of mentality ensures the inheritance, accumulation, formation, and implementation of social needs, forms of personal interaction and communication, labour skills, knowledge, etc. Each new generation determines itself in the life and subsequent historical movement inherited by culture (mentality). Under conditions of globalization, national peculiarities of the influence of mentality on the formation of social needs do not lose their significance, although, of course, they become more complex, differentiate, acquire new aspects, and reveal the limits of their existence.

In a system of motivational factors that shape patterns of human behaviour, social needs play an important role. Social needs reflect the need for those benefits that form the conditions of life not only of man but of the whole society. Thus, carriers of social needs are individuals within the framework of a specific society (nation, stratum, group, generation, family) that form cultural space.

Unlike physical ones, the satisfaction of social needs is associated not with the consumption of specific things, nor with the physiology of the organism, but with the development of mechanisms governing relations within the social community. The process of forming economic consciousness is rather difficult and involves a large number of variables of different levels (biological, social, spiritual, etc.), as a result of which the synthesis of regulatory-behavioural and motivational actions are carried out. Mentality serves as a criterion for individual and social consciousness, outlook, and behaviour. It is in the consciousness that forms the foundations and values, with which a person verifies his attitude to life, his behaviour, needs, and deeds. Successful reform of the national economy will be impossible without taking into account the mental characteristics of the country's population and the impact of its socio-economic (economic) behaviour on the economy.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MARKET CONDITIONS

УДК 338.486.4

Стрий Л.А.
д.э.н., профессор, кафедра менеджмента и маркетинга
Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова
Гаджилы А.Ал.
студентка
Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова
Гаджилы Ал.Ат.
к.э.н., доцент, кафедра регулирования экономики
Азербайджанский государственный экономический университет

В статье рассмотрены современные условия и направления совершенствования менеджмента предпринимательской деятельности в рыночной экономике Азербайджанской Республики. Установлено, что за последние годы в Азербайджане государством проводятся мероприятия по совершенствованию функциональной организационной структуры управления и повышению эффективности менеджмента предпринимательской деятельности, были расширены направления и масштабы государственной поддержки предпринимательства. В результате за 10 последних лет произошло ускоренное улучшение макроэкономических показателей национальной экономики. Предложены конкретные рекомендации по совершенствованию менеджмента предпринимательской деятельности в условиях динамично развивающихся рыночных отношений.

Ключевые слова: *предпринимательская деятельность, рыночная инфраструктура, рыночная экономика, менеджмент, механизм управления, организационная структура, условия предпринимательской деятельности.*

У статті розглянуті сучасні умови і напрями вдосконалення менеджменту підприємницької діяльності в ринковій економіці Азербайджанської Республіки. Встановлено, що за останні роки в Азербайджані державою проводяться заходи щодо вдосконалення функціональної організаційної структури управління і підвищення ефективності менеджменту підприємницької діяльності, були розширені напрями і масштаби державної підтримки підприємництва. У результаті за 10 останніх років відбулося прискорене поліпшення макроекономічних показників національної економіки. Запропоновано конкретні рекомендації щодо вдосконалення менеджменту підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин, що динамічно розвиваються.

Ключові слова: *підприємницька діяльність, ринкова інфраструктура, ринкова економіка, менеджмент, механізм управління, організаційна структура, умови підприємницької діяльності.*

The article considers modern conditions and directions for improving the management of entrepreneurial activity in the market economy of the Republic of Azerbaijan. It is established that in recent years Azerbaijan has been carrying out measures to improve the functional organizational structure of management and improve the efficiency of business management, and the directions and scope of state support for entrepreneurship have been expanded. As a result, over the past 10 years, there has been an accelerated improvement in the macroeconomic indicators of the national economy. Specific recommendations for improving the management of entrepreneurial activity in the conditions of dynamically developing market relations are offered.

Key words: *entrepreneurial activity, entrepreneurial conditions, market infrastructure, market economy, management, management mechanism, organizational structure.*

Постановка проблемы. Предпринимательская деятельность является одним из основных элементов рыночной экономической системы. По мнению А. Смита, предпринимательство – это движущая сила динамичного развития рыночной экономики. В современной экономике предпринимательство превратилось в важный сектор экономики. Его вклад в ВВП ведущих стран мира превышает 50%. Присущие малым предприятиям гибкость, простота и дешевизна управления, способность содействовать научно-техническому прогрессу, ускорять внедрение его достижений, мобилизовать значительные финансовые и производственные ресурсы общества обуславливают важную экономическую, антимонопольную, инновационную и социальную роль этого сектора экономики. Учитывая это, в современных условиях каждое государство, в том числе и Азербайджанская Республика, в процессе управления экономикой целенаправленно создает условия для успешного развития предпринимательской деятельности. Однако проблема менеджмента предпринимательской деятельности в условиях развития информационной экономики, особенно ее аспекты, которые относятся к эффективности предпринимательской деятельности и управления этим видом деятельности предприятия, изучены недостаточно, что обуславливает актуальность проведения исследования в этом направлении и темы этой статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. В теоретическом плане проблема организации и управления предпринимательской деятельностью изучена достаточно подробно. В учебнике «Предпринимательство», подготовленном группой авторов под редакцией М.Г. Лапусты, детально характеризуются сущность предпринимательства, его виды, типы, свойства и функции, субъекты предпринимательской деятельности, организационно-правовые формы, предпринимательская среда, механизм создания собственного дела, виды предпринимательского риска, культура предпринимательства [2]. В книге Ю.П. Анискина «Организация и управление малым бизнесом» рассматриваются организационные вопросы, возникающие при создании

малой фирмы, формы льготного предпринимательства, способы и средства управления затратами, финансовой деятельностью, основным и оборотным капиталом; раскрываются вопросы внутрифирменного планирования, оценки инвестиционных решений, мотивации и оплаты труда, даются примеры [3]. В работе А.И. Бутенко и И.Н. Сараевой «Управление предпринимательством: критерии эффективности» предлагается новационный подход к оценке эффективности предпринимательства с использованием качественных и динамических, или так называемых процессных индикаторов, которые характеризуют качество и динамику развития планируемого процесса, мероприятий, акций [4]. Имеются и некоторые публикации о развитии предпринимательства в Украине, России [5–7]. Однако всем этим работам, с позиций этого исследования, присущи определенные недостатки, касающиеся новых задач современного менеджмента по управлению предпринимательством в рыночных условиях информационной экономики.

Постановка задачи. Задачей этой статьи авторы выбрали изложение результатов собственных исследований по изучению современных условий менеджмента предпринимательской деятельности в рыночных условиях экономики Азербайджанской Республики.

Цель статьи – изложить авторские решения следующих аспектов предпринимательской деятельности:

– условия предпринимательской деятельности в современной глобальной информационной экономике;

– направления развития предпринимательства в Азербайджанской Республике:

– рекомендации по совершенствованию менеджмента предпринимательской деятельности в условиях динамично развивающихся рыночных отношений.

Изложение основного материала исследования

Условия предпринимательской деятельности в современной глобальной информационной экономике. В современных условиях менеджмент предпринимательской деятельности должен учитывать влияние на результаты деятельности новых факторов, таких как интернетизация, информатизация, глобализация экономики, возрастание проникновения в экономику новейших мобильных технологий и мобильных устройств доступа к сети Интернет, что обуславливает непрерывные изменения условий предпринимательской деятельности. Анализ работ авторов М. Кастельса [8], П. Друкера [9], Ф. Котлера [10], К. Фляшера [11], А. Голубева [12], а также доступных интернет-публикаций позволило авторам этой статьи сформулировать современные условия предпринимательской деятельности.

Современная экономика все чаше характеризуется как осведомленная экономика. Благодаря достижениям в сфере связи информация стала доступна в таких объемах, о которых раньше невозможно было и подумать. Поэтому сама информация стала в большей степени ничего не значимой, такой, которая не имеет особенного смысла. Обладание конкурентным преимуществом требует создания упорядоченности среди хаоса и многообразия информации, которая требует компетенции. Компетенция допускает наличие таких характеристик, как опыт, фактическое понимание деятельности и условий работы, управленческие навыки и навыки принятия решений, а также создание информационных сетей, в которых задействованы люди и современная компьютерная техника [9–12].

Усиление способности предприятий к копированию и имитации. Современная экономика характеризуется увеличением способности к копированию и имитации. У предпринимателей появляются большие возможности быстро перенять отличительные признаки нового товара или услуги, предлагаемой конкурентом. Сегодня можно просто «скопировать по шаблону» любое новое предложение рынку. Некоторые предприниматели достигают успеха, будучи «быстрыми последователями» на рынке, направляя свои способности на предложение более совершенного товара или услуги, не уступая лидерство действительному автору [9–12].

Увеличенная сложность и скорость изменений рыночной ситуации. В основе рынка, который изменяется, лежат современные телекоммуникационные и информационные технологии, которые позволяют переводить информационные данные намного быстрее, чем когда бы того не было. Сегодня в большинстве офисов проводятся такие вычисления, какие еще десятилетия тому назад можно было провести только с помощью суперкомпьютеров. Поэтому время пребывания предприятия на вершине рыночной позиции сократилось до невероятно короткого срока [9–12].

Увеличение скорости и глубины анализа конкурентной информации. В течение последних лет наблюдается значительное увеличение скорости и глубины анализа конкурентной информации из-за совершенствования компьютерных, дисплейных, интерактивных инструментов и средств моделирования. Скорость анализа увеличилась также за счет лучшей подготовки аналитиков и благодаря новым аналитическим инструментам, базам данных и методам связи. Глубина анализа увеличилась вследствие того, что большее число участников из разных сфер

может быть привлечено в процесс анализа конкурентной информации. Некоторые предприятия имеют успех, будучи «быстрыми последователями» на рынке и направляя свои конкурентные способности на предложение более совершенного товара или услуги, не уступая лидерство действительному автору [9–12].

Направления развития предпринимательства в Азербайджанской Республике. Развитию предпринимательства в Азербайджанской Республике уделяется большое внимание со стороны Президента и правительства. Уже в первые годы независимости была принята Конституция (1995) [13], законы:

– Гражданский кодекс (2000) [14];

– О предпринимательской деятельности (1992) [15];

– О государственной помощи малому предпринимательству (1999) [16].

Эти нормативно-правовые акты создали условия для формирования эффективно действующего механизма предпринимательской деятельности, который создал благоприятные условия для эффективного менеджмента предпринимательских отношений. Он также определяет основные правила поведения как со стороны субъектов предпринимательской деятельности, так и соответствующими органами государства.

Принципиальные положения, которые определяют сущность предпринимательства в Азербайджане, отражены в Конституции страны. Так, в 59-й статье Конституции Азербайджанской Республики указывается, что «каждый может заниматься свободной предпринимательской деятельностью в установленном законом порядке, а также и другими видами экономической деятельности, не запрещенными законодательством» [13].

Одновременно по Закону АР «О предпринимательской деятельности» регламентируются основные экономико-правовые аспекты предпринимательской деятельности [15]:

– предпринимательством, исключая случаи, предусмотренные законодательными актами Азербайджанской Республики, могут заниматься: каждый дееспособный гражданин Азербайджанской Республики; юридические лица, независимо от формы собственности; каждый иностранный гражданин или лицо без гражданства; иностранные юридические лица;

– запрещается занятие предпринимательской деятельностью руководящим работникам и специалистам государственных органов, осуществляющих решение вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью, или контроль над этой деятельностью;

– предпринимательской деятельностью, в зависимости от характера предпринимательской деятельности и отношений с собственником, могут заниматься как сам собственник, так и, в пределах установленных им полномочий, субъект, управляющий на правах главы хозяйства имуществом собственника;

– отношения управляющего предприятием субъекта и собственника имущества регулируются договором (контрактом), устанавливающим взаимные обязательства, права и ответственность сторон.

За последние годы в Азербайджане государством проводится политика по расширению масштабов функциональной организационной структуры управления и повышению эффективности менеджмента предпринимательской деятельности.

В целом, успешно проводимая политика государства по развитию экономики параллельно сопровождалась повышением эффективности предпринимательской деятельности. За 10 последних лет эта политика стала причиной ускоренного улучшения макроэкономических показателей страны. Так, ВВП страны вырос в 3,2 раза, среднедушевой уровень ВВП увеличился в 2,8 раза, нефтяной сектор – в 2,6 раза, а среднегодовой экономический рост составил 12,9%. За 10 лет стратегические валютные резервы выросли в 31 раз, внешнеторговый оборот страны – в 6,6 раза, экспорт – в 9,3 раза, импорт – в 4,1 раза, а нефтяной экспорт – в 4,7 раза [16].

С целью динамичного развития предпринимательства в Азербайджане были расширены направления и масштабы его государственной поддержки. Следует отметить, что это относится в первую очередь к аспектам дальнейшего расширения и совершенствования правовой основы предпринимательской деятельности, формирования эффективно действующей инфраструктуры, предоставления государством финансовых льгот предпринимателям, разработки и принятия целевых Государственных программ и пр.

Параллельно проводится политика для привлечения зарубежных инвесторов в экономику республики путем применения передового мирового опыта. Например, внесены изменения в административные регламенты «Электронная регистрация коммерческих юридических лиц», «Электронная регистрация индивидуальных предпринимателей», и «Порядок постановки на налоговый учет и снятия с налогового учета физических лиц». Помимо этого, в соответствии с внесенными изменениями, скоростная электронная регистрация ООО в Азербайджане будет производиться мгновенно после внесения необходимых данных в информационную систему. Прежде на регистрацию коммерческих юридических лиц в Азербайджане требовалось три дня, а на электронную регистрацию – от одного до трех дней.

Большую работу проводит Национальный Фонд Развития Предпринимательства (НФПП) при Министерстве Экономики Азербайджанской Республики по поддержке малого и среднего бизнеса. Так, за последние 10 лет со стороны НФПП в целом 19,1 тыс. предпринимателям было выдано льготных кредитов на общую сумму 1,2 млрд. манат, в результате чего было открыто110 тысяч новых рабочих мест [17].

Большие задачи предстоит решить в республике и в контексте реализации «Концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее» [18]. Так, согласно этой концепции предусматриваются следующие основные направления развития и совершенствования:

– повышение конкурентоспособности экономики;

– сохранение макроэкономической стабильности;

– усиление координации монетарной и фискальной политики;

– улучшение бизнес-среды и поддержка личной инициативы;

– развитие рынка финансовых услуг;

– совершенствование внешнеторговой и инвестиционной политики [18].

Для достижения поставленных главных целей в области динамичного развития национальной экономики необходимо уделить особое внимание проблеме своевременного формирования эффективно действующего механизма управления предпринимательской деятельностью и совершенствования этого механизма на постоянной основе. Успешное решение этой проблемы можно полагать приоритетным направлением в регулятивной деятельности каждого государства.

Рекомендации по совершенствованию менеджмента предпринимательской деятельности в условиях динамично развивающихся рыночных отношений. В процессе реализации государственной политики по совершенствованию предпринимательской деятельности необходима разработка комплексного подхода к решению этой важной задачи. Для успешного решения этой задачи необходимо определить приоритеты государственной деятельности в области предпринимательства. Важным является разработка в первую очередь государственной стратегии в области создания благоприятного климата для предпринимательской деятельности в республике. Государственную политику, проводимую в этой области, целесообразно направить на дальнейшее улучшение и укрепление отношений между государством и предпринимателем, на регулярной основе совершенствование государственной помощи предпринимателям, и особенно малому и среднему бизнесу.

Для успешного решения проблемы обеспечения процесса последовательного развития предпринимательства предлагается целенаправленно и своевременно реализовать следующие мероприятия:

– сформировать совершенную законодательную базу для успешной реализации управления предпринимательством путем принятия новых нормативно-правовых актов, совершенствования действующих законов и других правовых норм;

– создание эффективно действующего экономического и правового механизма в области регулирования предпринимательской деятельности;

– усилить работы по дальнейшему совершенствованию институциональных механизмов по урегулированию отношений между государством и предпринимателями;

– создать эффективно действующий финансовый механизм по стимулированию развития предпринимательства в регионах страны;

– расширять и совершенствовать рыночную инфраструктуру для создания благоприятных финансовых и экономических условий развития предпринимательства;

– стимулировать создание и применение новых и прогрессивных форм корпоративного управления предпринимательства;

– создание новых организационно-экономических форм развития предпринимательства, в том числе промышленных зон и бизнес-инкубаторов в Азербайджане.

Выводы из проведенного исследования

Исследование современных условий менеджмента предпринимательской деятельности в рыночной экономике Азербайджанской Республики позволяют сделать следующие выводы.

1. В современной глобальной информационной экономике существенно изменились условия как экономической, так и предпринимательской деятельности: современная экономика все чаше характеризуется как осведомленная экономика; увеличились способности предприятий и предпринимателей к копированию и имитации; возросла сложность и скорость изменений рыночной ситуации; увеличилась скорость и глубина анализа конкурентной информации. Новые экономические условия необходимо учитывать в процессе предпринимательской деятельности.

2. Исследование направлений развития предпринимательства в Азербайджанской Республике позволило установить, что за последние годы в Азербайджане государством проводится политика по расширению масштабов функциональной организационной структуры управления и повышению эффективности менеджмента предпринимательской деятельности. С целью динамичного развития предпринимательства в Азербайджане были расширены направления и масштабы его государственной поддержки. Проводится политика привлечения зарубежных инвесторов в эконо-

мику республики с целью использования передового мирового опыта. Большие задачи предстоит решить в республике в контексте реализации «Концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее».

3. Авторами предложены рекомендации по совершенствованию менеджмента предпринимательской деятельности в условиях динамично развивающихся рыночных отношений.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

2. Предпринимательство: Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА-М, 2012. 606 с.

3. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом / Ю.П. Анискин. М.: «Финансы и статистика», 2012. 160 с.

4. Бутенко А.И. Управление предпринимательством: критерии эффективности / А.И. Бутенко, И.Н. Сараева. Одесса: Феникс, 2004. 364 с.

5. Абдрахманова Д.М., Егорова М.С. Предпринимательство и бизнес: понятие и сущность / Д.М. Абдрахманова, М.С. Егорова // Молодой ученый. 2015. № 11.4. С. 1–2.

6. Крамар Л.О. Проблеми та перспективи розвитку малого бизнесу в Україні / Л.О. Крамар, Л.О. Ющишена // Інфраструктура ринку. 2017. Випуск 7. С. 48–53.

7. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления // Российский экономический журнал. 2010. № 5. С. 12–16.

8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.

9. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер; пер. с англ. М.: Вильямс, 2001. 272 с.

10. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. 14-е изд. СПб.: Питер, 2014. 800 с.

11. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан; пер. с англ. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2005. 541 с.

12. Голубев А.К. Экономика и управление предприятиями связи. Основные тенденции и проблемы развития: учебное пособие для аспирантов / Альберт Константинович Голубев; под ред. проф. Орлова В.Н. Одесса: ОНАС, 2012.320 с.

13. Конституция Азербайджанской Республики. Баку, 1995 28 с.

14. Гражданский кодекс Азербайджанской Республики. Баку, 2000. 391 с.

15. Закон Азербайджанской Республики «О предпринимательской деятельности». Баку, 1992. 7 с.

16. Закон Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству». Баку, 1999. 4 с.

17. Национальный Фонд Развития Предпринимательства. URL: http: www.anfes.gov.az.

18. Концепция развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее». URL: http://www.president.az/files/future_ru.pdf.

REFERENCES:

1. Smit, A. (2007). Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov [A Research on the Nature and Causes of the Wealth of Peoples]. Moscow: Eksmo [in Russian].

2. Entrepreneurship: A Textbook. Ed. M.G. Lapusta. (2012). Moscow: INFRA-M [in Russian].

3. Aniskin, Yu.P. (2012). Organizatsiya i upravleniye malym biznesom [Organization and management of small business]. Moscow: Finance and Statistics [in Russian].

4. Butenko, A.I. & Sarayeva I.N. (2004). Upravleniye predprinimatel'stvom: kriterii effektivnosti [Entrepreneurship management: efficiency criteria]. Odessa: Feniks [in Russian].

5. Abdrakhmanova, D.M. & Egorova M.S. (2015). Predprinimatel'stvo i biznes: ponyatiye i sushchnost' [Entrepreneurship and business: concept and essence] The young scientist, № 11.4, 1–2 [in Russian].

6. Kramar, L.O. & Yuschishena L.O. (2017). Problemy ta perspektyvy rozvytku maloho byznesu v Ukrayini [Problems and prospects of small business development in Ukraine]. Infrastruktura rynku 7, 48–53 [in Ukrainian].

7. Afanasyev, V. (2010). Malyy biznes: problemy stanovleniya [Small business: the problems of formation] Russian economic journal, 5, 12–16 [in Russian].

8. Castells, M. (2000). Informatsionnaia epokha: Economica, Obshchestvo i Cultura [The Information Age: Economics, Society and Culture]. Moscow: Vushchaia schkola economicy [in Russian].

9. Drucker P. (2001). Zadachi menedzhmenta v XXI veke [Management tasks in the 21st century] Moscow: Williams [in Russian].

10. Kotler, F. & Keller, (2014). Marketing menedzhment [Marketing Management] (14nd ed., rev.). Saint Petersburg: Piter [in Russian].

11. Fleischer, K. & B. Bensussan, B. (2005). Strategicheskiy i konkurentnyy analiz. Metody i sredstva konkurentnogo analiza v biznese [Strategic and competitive analysis. Methods and means of competitive analysis in business] Moscow: Binom. Laboratoriya znaniy [in Russian].

12. Golubev, A.K. (2012). Ekonomika i upravleniye predpriyatiyami svyazi. Osnovnyye tendentsii i problemy razvitiya: uchebnoye posobiye dlya aspirantov [Economics and management of communication enterprises. Main trends and problems of development: a textbook for graduate students] Odessa: ONAT [in Russian].

13. The Constitution of the Republic of Azerbaijan (1995). Baku [in English].

14. Civil Code of the Republic of Azerbaijan (2000). Baku [in English].

15. Law of the Republic of Azerbaijan “On Entrepreneurship” (1992). Baku [in English].

16. The Law of the Republic of Azerbaijan “On State Assistance to Small Entrepreneurship” (1999). Baku [in English].

17. National Foundation for Entrepreneurship Development Retrieved from: http: www.anfes.gov.az. [in English].

18. Development Concept “Azerbaijan 2020: A Look into the Future” Retrieved from: http://www.president.az/files/future_ru.pdf. [in Russian].

Striy L.A.
Doctor of Economics Sciences, Professor,
Department of Management and Marketing
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications
Hajili A.Al.
Student
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications
Hajili Al.At.
Candidate of Economics Sciences,
Associate Professor, Department of Economics Regulation
Azerbaijan State Economic University

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MARKET CONDITIONS

The article considers modern conditions and directions for improving the management of entrepreneurial activity in the market economy of the Republic of Azerbaijan.

It is shown that at present, the conditions of entrepreneurial activity in a market economy are characterized by the following: the modern economy is increasingly regarded as an informed economy; increased ability of enterprises and entrepreneurs to copy and imitate; increased complexity and speed of changes in the market situation; increased speed and depth of the analysis of competitive information.

The development of entrepreneurship in the Republic of Azerbaijan is given great attention by the President and the Government. Laws and regulations have been adopted, which created the conditions for the formation of an effective operating mechanism of entrepreneurial activity. These acts also defined the basic rules of conduct for both business entities and the relevant state bodies.

The study of the directions of development of entrepreneurship in the Republic of Azerbaijan made it possible to establish that in recent years in Azerbaijan, the state has been pursuing a policy to expand the scope of the functional organizational structure of management and improve the efficiency of business management. With the aim of dynamically developing entrepreneurship in Azerbaijan, the directions and scope of its state support were expanded. A policy is being pursued to attract foreign investors to the republic's economy in order to use the world's best practices. As a result, over the past 10 years, there has been an accelerated improvement in the macroeconomic indicators of the national economy. Great tasks are to be solved in the republic in the context of the implementation of the Development Concept "Azerbaijan 2020: A Look into the Future."

Specific proposals have been developed to improve the management of entrepreneurial activity in the conditions of dynamically developing market relations aimed at: forming the perfect legislative base for the successful implementation of business management; the development of an effective economic and legal mechanism in the field of regulating entrepreneurial activities, as well as an effective financial mechanism to stimulate the development of entrepreneurship in the regions of the country; creation of new organizational and economic forms of entrepreneurship development, including industrial zones and business incubators.

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

FACTORS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF YOUNG SPECIALISTS IN THE MODERN LABOUR MARKET

УДК 331.56

Чатченко Т.В.
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Давидова І.А.
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Стаття присвячена питанню зайнятості молодих людей в Україні. В ході дослідження проаналізовано стан ринку праці в Україні за різними параметрами. Розглянуто глобальну зайнятість молоді, визначено основні тенденції. Порівняно світові проблеми з безробіття молоді зі станом в Україні. Визначено основні проблеми безробіття молоді в України, запропоновано шляхи її подолання через компетентний підхід.
Ключові слова: *безробіття, зайнятість, конкурентоспроможність, молоді фахівці, молодь, проблема зайнятості, ринок праці.*

Статья посвящена вопросу занятости молодых людей в Украине. В ходе исследования проанализировано состояние рынка труда в Украине по разным параметрам. Рассмотрена глобальная занятость молодежи, определены основные тенденции. Выполнено сравнение мировых проблем по безработице молодежи с состоянием в Украине. Определены основные проблемы безработицы молодежи в Украине, предложены пути ее преодоления через компетентный подход.
Ключевые слова: *безработица, занятость, конкурентоспособность, молодые специалисты, молодежь, проблема занятости, рынок труда.*

The article is devoted to the issue of employment of young people in Ukraine. The state of the labour market in Ukraine according to various parameters is analyzed in the study. The global employment of youth is reviewed, the main trends are identified. The global youth unemployment problems are compared with the situation in Ukraine. The main problems of youth unemployment in Ukraine are determined and ways for overcoming it through the competent approach are offered.
Key words: *competitiveness, employment, employment problem, labour market, unemployment, young people, young specialists.*

Постановка проблеми. В сучасних економічних та соціальних умовах питання безробіття стає все більш нагальною проблемою суспільства та економіки країн світу незалежно від рівня їх розвитку та добробуту. Безробіття є невід'ємним явищем ринкової економіки, але не є доцільним для неї, оскільки призводить до зменшення кількості платників податків, персоналу підприємств, доходів населення, як наслідок, до падіння купівельної спроможності населення. Найгострішим видом безробіття є безробіття серед молоді, оскільки саме молодь є стратегічним та інноваційним ресурсом країни, що визначає сферу її зайнятості пріоритетною частиною соціально-економічної політики держави. Відсутність роботи у молоді веде до неможливості задоволення її потреб та соціального відторгнення. Дослідження проблеми зайнятості молоді та пошук ймовірних шляхів, які б могли підвищити її конкурентоздатність, як наслідок, уникнути безробіття, є актуальною та викликає науковий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зайнятості та безробіття населення висвітлені в працях багатьох науковців, зокрема О.В. Волкової, О.А. Грішнової, Л.І. Безтелесної, Г.М. Юрчика, К.С. Лазоренка, В.В. Онікієнко, Ю.П. Туранського, П.Г. Перерви, Л.І. Михайлової, Т.І. Олійник, О.Ю. Шалевської, К.І. Якуби. Сутність, аспекти та ймовірні шляхи подолання молодіжного безробіття висвітлені в працях Є.О. Зеленєвої, К.В. Зайцевої, Л.М. Ільїч, Л.Г. Ткаченко, В.В. Онікієнко, Е.М. Лібанової, І.В. Тарасюк, С.С. Гринкевич, О.В. Ягірської та інших науковців. Дослідженню безробіття та ринку праці присвячені праці багатьох іноземних вчених, серед яких можна назвати таких, як Д. Белл (D. Bell), С. Блетмен (C. Blattman), Л. Релтсон (L. Ralston), А. Кларк (A. Clark), А. Осавальд (A. Oswald), А. Куддо (A. Kuddo), Дж. МакКомбі (J. McCombie), С. Лагусен (C. Lahusen), М. Гугні (M. Giugni). Незважаючи на чисельність наукових праць, постійній зміни в зовнішньому середовищі та розвиток проблеми потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зайнятості серед молоді та формування шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількість безробітного населення у 2016 році в Україні склала 1 678,2 тис. осіб, що показало приріст на 12% до попереднього року. За віковими групами найбільший рівень безробіття спостерігається у 15–24 років (340,7 тис. осіб) та у 40–49 років (347,5 тис. осіб). Найменший – у 60–70 років (0,7 тис. осіб), тобто в непрацездатному віці. Серед вікових груп найбільше рівень безробіття збільшився у цьому періоді серед населення віком 30–34 років (40,5%), 15–24 років (37,8%) та 35–39 років (32,5%). У 2015 році кількість безробітних за усіма віковими групами повернулася до орієнтовного рівня докризових показників. Статистичні дані та розраховані темпи росту представлені у табл. 1, 2, що підтверджує проблему низької зайнятості серед молоді.

У структурі безробітних усі вікові категорії, крім 60–70 років, мають у середньому 1/5 від загальної кількості (рис. 1). Проте з огляду на те, що зако-

нодавство України визначає молодь та молодих громадян як громадян України віком від 14 до 35 років, частка безробіття серед молоді є досить високою [2].

Кількість безробітних у розрізі місця проживання (міські поселення та сільська місцевість) представлена в табл. 3. У 2016 році у міських поселеннях цей показник сягав 1 127,9 тис. осіб, у сільській місцевості – 550,3 тис. осіб. У містах найвища кількість безробітних наявна серед людей віком 15–24 років та 40–49 років, у селах тенденція подібна до цієї. У селах найнижча кількість безробітних спостерігається серед людей віком 30–34 та 35–39 років. Структурно кількість безробітних у міських поселеннях складає 67,21%, на сільську місцевість припадають 32,79%. Більша кількість безробітної молоді у містах, ніж у селах, пояснюється внутрішньою міграцією молодих людей, які виїжджають із села до міста на навчання та роботу з метою пошуку кращого життя.

Розглядаючи безробіття за тривалістю пошуку роботи безробітними, слід сказати, що середня

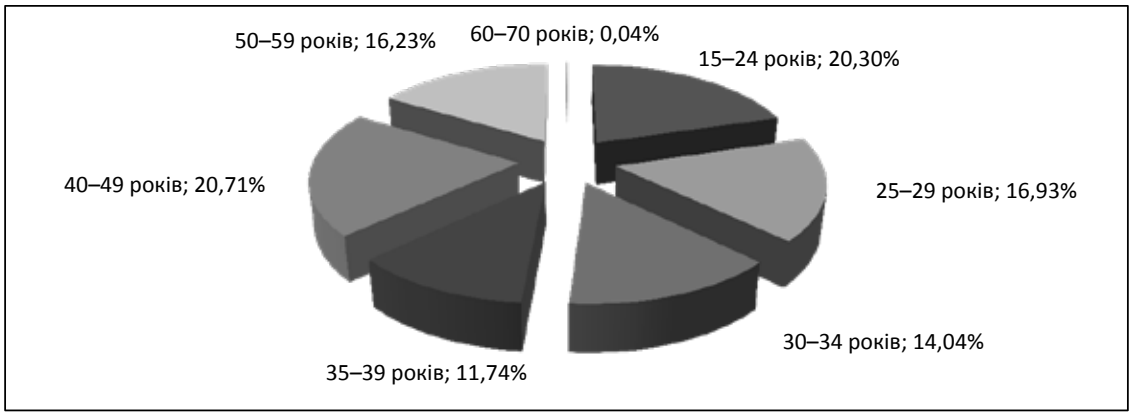


Рис. 1. Структура безробітних в Україні за віком

Джерело: побудовано авторами за джерелом [1]

Таблиця 1

Кількість безробітного населення за віковими групами за період 2010–2016 років, тис. ос.

Роки	Безробітне населення у віці 15–70 років	Зокрема, за віковими групами (років)						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2010	1 713,9	434,5	280,5	216,6	211,3	356,8	213,9	0,3
2011	1 661,9	461,9	268,1	198,8	193,1	329,5	209,8	0,7
2012	1 589,8	400,7	290,7	190,0	173,7	316,9	217,2	0,6
2013	1 510,4	356,5	263,4	187,8	167,7	317,6	217,4	–
2014	1 847,6	451,8	319,9	261,8	216,5	359,2	237,9	0,5
2015	1 654,7	361,2	286,1	253,9	176,4	343,8	232,8	0,5
2016	1 678,2	340,7	284,2	235,6	197,1	347,5	272,4	0,7

Джерело: складено авторами за джерелом [1]

Таблиця 2

Ланцюгові темпи росту кількості безробітного населення за віковими групами за період 2010–2016 років, тис. ос.

Роки	Безробітне населення у віці 15–70 років	Зокрема, за віковими групами (років)						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2010	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2011	96,97	106,31	95,58	91,78	91,39	92,35	98,08	233,33
2012	95,66	86,75	108,43	95,57	89,95	96,18	103,53	85,71
2013	95,01	88,97	90,61	98,84	96,55	100,22	100,09	–
2014	122,33	126,73	121,45	139,40	129,10	113,10	109,43	–
2015	89,56	79,95	89,43	96,98	81,48	95,71	97,86	100,00
2016	101,42	94,32	99,34	92,79	111,73	101,08	117,01	140,00

Джерело: складено, розраховано авторами за джерелом [1]

тривалість збільшилась до семи місяців у 2016 році, у 2014 році вона складала п'ять місяців, у попередніх роках – шість місяців. У тривалості пошуку за місяцями найчастіше шукають роботу від 1 до 3 місяців (26,2%) та 12 місяців і більше (25,3%). З огляду на те, що молодь превалює у структурі безробітних, виявлена тенденція тривалого пошуку роботи притаманна і для них. Графічно цю тенденцію представлено на рис. 2.

Досліджуючи структуру безробітного населення за причинами незайнятості, статтю та місцем проживання, виявили, що найбільше безробітних існує з таких причин:

– через звільнення за власним бажанням або за угодою сторін (33%);

– з економічних причин (22,4%);

– через відсутність працевлаштування після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (15,6%);

– через сезонний характер роботи (9,7%).

Ця тенденція підтверджується як у розрізі характеристики за статтю, так і за місцем прожи-

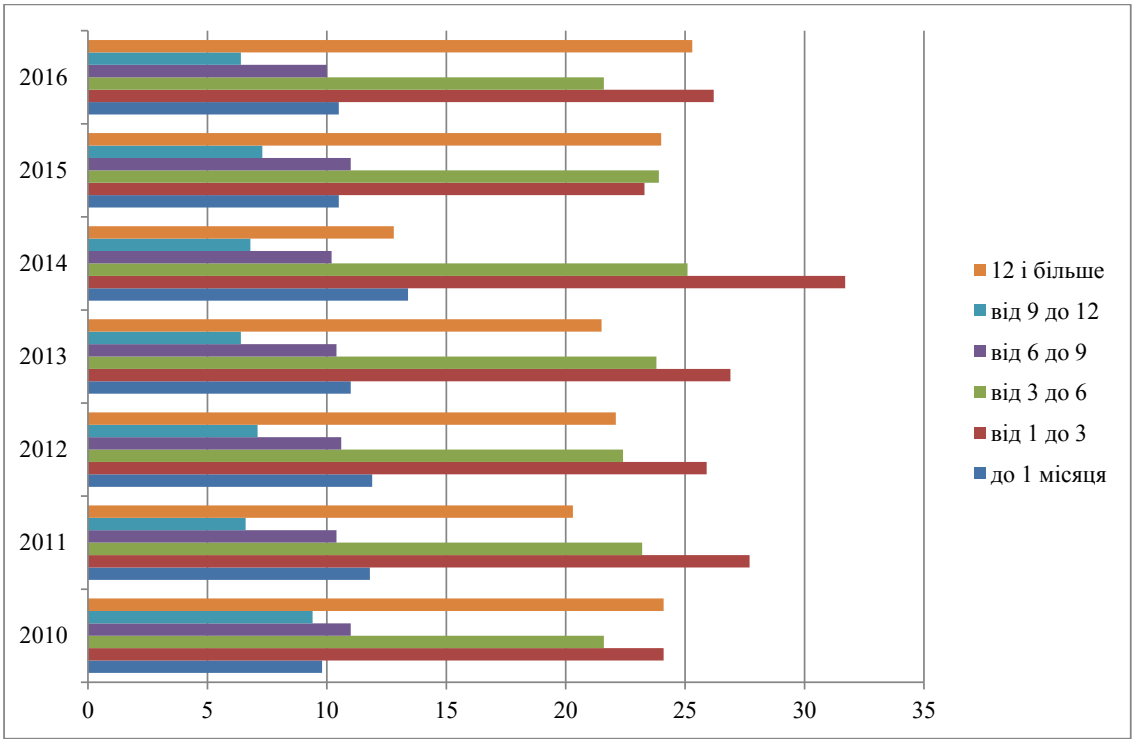


Рис. 2. Безробітне населення за тривалістю пошуку роботи за період 2010–2016 років, %

Джерело: побудовано авторами за джерелом [1]

Таблиця 3

Кількість безробітного населення за віковими групами та місцем проживання за період 2010–2016 років, тис. ос.

Рік	Безробітне населення віком 15–70 років	Зокрема, за віковими групами (років)						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
Міські поселення								
2010	1 238,8	318,3	219,1	158,2	140,5	249,5	152,9	0,3
2013	1 032,2	237,7	192,3	133,7	118,1	204,8	145,6	–
2014	1 289,4	289,9	218,7	197,1	158,2	253,3	171,8	0,4
2015	1 121,4	223,2	192,9	183,2	130,1	233,7	157,8	0,5
2016	1 127,9	200,8	190,3	169,6	142,1	240,8	183,7	0,6
Сільська місцевість								
2010	475,1	116,2	61,4	58,4	70,8	107,3	61,0	–
2013	478,2	118,8	71,1	54,1	49,6	112,8	71,8	–
2014	558,2	161,9	101,2	64,7	58,3	105,9	66,1	0,1
2015	533,3	138,0	93,2	70,7	46,3	110,1	75,0	–
2016	550,3	139,9	93,9	66,0	55,0	106,7	88,7	0,1

Джерело: складено авторами за джерелом [1]

вання (табл. 4). Відсутність працевлаштування молоді після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів є однією з причин молодіжного безробіття.

Питання зайнятості молоді має нестабільну ситуацію також у глобальному вимірі. Проблеми відсутності стабільної роботи для молоді існують практично в усьому світі. В розвинутих країнах частка молоді, яка мимоволі працює неповний робочий день або займається тимчасовою роботою, зростає. Наприклад:

– у країнах, що розвиваються, кожен з чотирьох молодих людей не може знайти роботу, за яку платять більше 1,25 дол. США на день;

– у Польщі, Італії, Іспанії більше половини молодих людей працює на тимчасових контрактах;

– в Нідерландах кількість осіб, які працюють неповний робочий день, становить близько 44% всіх недавніх випускників шкіл [3].

Економісти також підкреслюють глобальний вимір вищезазначеної проблеми. Це відображається в міграції молодих людей, які залишити свою країну походження для пошуку кращих навчальних та трудових можливостей за кордоном [4, с. 39].

Вплив внутрішньої кризи України на зайнятість молоді посилюється розвитком світових проблемних напрямів. Досі Україна бореться із загальним економічним спадом та економічними перетвореннями. Обидві події привели до дисбалансу на ринку праці, в результаті чого зростає безробіття та відбувається посилення кількісних та якісних прогалин щодо попиту та пропозиції на ринку праці. Головна проблема для української молоді, як і для молоді з інших країн, полягає у слабкій та недостатній координації між системою освіти та робочою силою під час переходу від школи до роботи. Можна припустити, що головна асиметрія молодіжної занятості є проблемою відносин та взаємодії між освітою та ринком праці. Важливим аспектом цієї проблеми є відсутність концепції стратегічного бачення у сфері працевлаштування молоді. Проаналізувавши світові тенденції розвитку та асиметрії на молодіжному ринку праці, можемо зазначити, що питання безробіття молоді в Україні стикається з подібними проблемами та належить до тієї ж площини.

Незважаючи на те, що криза зайнятості молоді є глобальною тенденцією, існують особливості, характерні для кожної країни. Статистику зайнятості молоді в Україні представлено на рис. 3.

Оцінивши зайнятість молоді на основі рис. 3, можемо зазначити, що менше 75% молодих людей в Україні працює. Також спостерігаються негативні тенденції, тобто дуже низький рівень зайнятості у віковій групі 15–24 років (до складу цієї групи входять випускники навчальних закладів) та його зниження протягом 2012–2016 років.

Аналіз статистичних даних в Україні аналогічно глобальним даним свідчить про високий рівень безробіття серед молоді в усіх вікових групах. Рівень безробіття серед молоді перевищив рівень безробіття населення працездатного віку протягом 2009–2016 років. Щодо 2017 року, то, згідно з даними Державної служби статистики, у І півріччі 2017 року рівень зайнятості серед осіб у віці 25–29 років становив 69,0% та був вищим, ніж в середньому серед усіх вікових груп (56,0%), а серед осіб віком 15–24 років цей показник склав лише 28,5%. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), серед молоді віком 25–29 років у І півріччі 2017 року становив 11,4%. Серед осіб віком 15–24 років цей показник становив 17,8% та був майже удвічі вищим, ніж цей показник серед усіх вікових груп [1]. Високий рівень безро-

Таблиця 4

Безробітне населення за причинами незайнятості, статтю та місцем проживання у 2016 році, % [18]

Причини	Усе населення	Жінки	Чоловіки	Міські поселення	Сільська місцевість
Вивільнені з економічних причин	22,4	25,3	20,7	25,5	16,2
Звільнені за власним бажанням, за угодою сторін	33,0	35,1	31,6	37,3	24,2
Звільнені у зв'язку із закінченням строку контракту або договору найму	9,4	5,9	11,6	9,1	9,8
Не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів	15,6	17,7	14,3	14,2	18,5
Робота має сезонний характер	9,7	6,7	11,6	5,5	18,3
Не зайняті через виконання домашніх(сімейних) обов'язків	3,2	4,4	2,4	2,1	5,3
Звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії	1,8	1,1	2,3	2,1	1,4
Демобілізовані з військової строкової служби	0,7	–	1,1	0,2	1,6
Інші причини	4,2	3,8	4,4	4	4,7

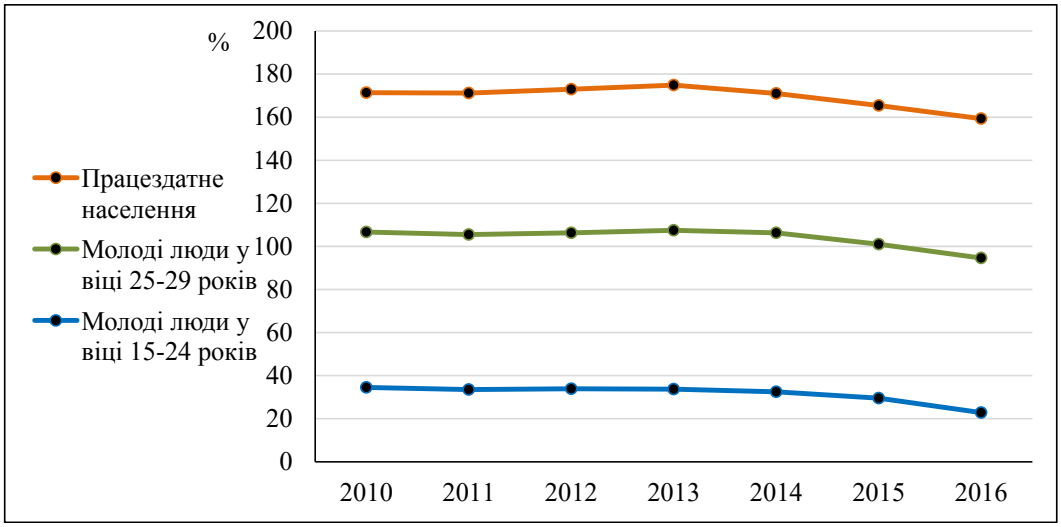


Рис. 3. Рівень працевлаштування молоді в Україні на 2005–2016 роки, %

Джерело: складено авторами за джерелом [1]

біття обумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок та досвіду роботи. У середньому по країнах ЄС рівень безробіття серед молоді віком 15–24 років становить 16,9%.

Одним з витоків високого безробіття серед молоді є навчальний процес та роботодавці. Учасники навчального процесу поставлені у скрутне положення та мають низьку мотивацію через відсутність адекватного попиту на висококваліфіковану робочу силу та підвищення кваліфікації з боку роботодавців. Як говорять експерти про соціальну політику та ринок праці, «наявний ринок праці не показує попиту поглиблення знань <…>, що призводить до виникнення інституційного мутанта – система вищої освіти з низькими вимогами до якості освіти від її безпосереднього споживача» [5, с. 70].

Дослідження показали наявність у системі вищої освіти негативних процесів, які стали причиною дисбалансу між попитом ринку праці та якістю вищої освіти. Стратегічним інвестором вищої школи в Україні виявилися батьки, котрі фінансують освіту своїх дітей. В результаті останнім часом значно збільшився контингент студентів ВНЗ, що вплинуло на забезпечення якості вищої освіти.

Через зростання кількості випускників виникла проблема працевлаштування. Сьогодні велика кількість випускників не працевлаштовується після закінчення вищих навчальних закладів. Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що реалізація стратегії підвищення якості вищої освіти можлива тільки на підставі соціального партнерства вищої освіти з роботодавцями. У цих умовах можна вирішити проблеми працевлаштування випускників та забезпечити різні види економічної діяльності кваліфікованими кадрами, а головне, створити умови для інноваційного розвитку.

Річ в тім, що раніше українська освіта була зосереджена лише на самій собі, тому що питання конкуренції між суб'єктами на ринку праці та на ринку освіти не було настільки гострим. Така ж проблема існувала в Польщі, де молоді випускники університетів не могли знайти роботу відповідно до їхньої освіти.

Низька якість робочих місць в Україні є однією з причин безробіття серед молоді, іншими словами, існує поширеність маргінальних робочих місць, які неприйнятні для молоді. Це зменшує потенціал підприємств, інноваційний розвиток (технологія, обладнання, знання, кваліфікація працівників тощо) в Україні. Надзвичайно низькі бюджети, які витрачають компанії на потреби навчання, не сприяють інноваційному розвитку підприємств. В результаті Україна посідає 81 місце у світі за рівнем інноваційності підприємств на основі даних Всесвітнього економічного форуму «Глобальний Звіт про конкурентоспроможність 2017–2017 років» [6].

Окрім низької інноваційної спроможності підприємств, також слід звернути увагу на такі обмежувальні фактори, як відсутність державної підтримки інноваційних продуктів (123 місце у світі), недостатні передумови для інноваційної діяльності (82 місце у світі), низький рівень співпраці між бізнесом та університетами (74 місце у світі) [7].

Українські науковці також згадують низьку якість освіти як одну з основних причин безробіття серед молоді. Ця причина обґрунтовується таким чином:

– небажання роботодавців наймати недосвідченого та некваліфікованого молодого спеціаліста;

– суттєвий розрив між освітніми програмами та потребами підприємців;

– формальний підхід до розроблення програм професійного навчання;

– розбіжність між освітніми послугами та реальними потребами ринку праці;

– невідповідність знань, отриманих в навчальних закладах, вимогам роботодавців;

– відсутність досвіду та накопиченого соціального капіталу;

– обмежені можливості стажування студентів на підприємствах [8, с. 82].

На думку авторів, такий погляд на зайнятість молоді в Україні є досить однобічним, оскільки існує багато інших важливих причин безробіття серед молоді. Виокремлено такі причини.

1) *Якість освіти залежить від соціальних чинників.* Безробіття серед молоді часто викликано соціальними факторами, а саме індивідуальними якостями випускників професійних шкіл. Існує вплив окремих психологічних особливостей учнів на навчання, при цьому результати вже підтверджені підходом до компетентності в системі освіти, а саме щодо розроблення освітніх та професійних стандартів. Відповідно, вимоги до професійної орієнтації людей0 що працюють з абітурієнтами, студентами та учнями, слід посилити. ЗМІ та молодіжні організації повинні вдосконалити психологічне усвідомлення молоді про роль, яку вони можуть і будуть грати в розвитку своєї країни, та змінити ставлення до деяких загальних тимчасових і неперспективних форм молодіжної діяльності [9, с. 44].

2) *Економічне підґрунтя.* Зниження якості освіти молодих кадрів має економічний характер. Низький рівень якості життя ставить перед молоддю дилему освіти або роботи, що приводить їх до вибору другого варіанта.

3) *Культура суспільства.* Соціокультурні особливості розвитку країни не сприяють підвищенню якості освіти, а також зайнятості молоді; а саме існує слабкий розвиток громадянського суспільства, а отже, брак досвіду створення механізмів ефективної співпраці між державними установами (освітніми установами, роботодавцями, урядами, молодіжними організаціями тощо); незрілість суспільства та неадекватність більшості роботодавців щодо усвідомлення необхідності інвестицій в людський капітал.

4) *Вимоги роботодавців до кваліфікації.* Розглядаючи питання якості освіти та зайнятості молоді, дослідники стверджують, що роботодавці є мірою кваліфікаційних вимог, оскільки бізнесові потреби ринку праці визначають реальні вимоги до професіоналів, їх практичні знання та навички. На перший погляд, це, здається, відповідає реальній ситуації, однак, це не включає рівень освіти, компетентність та кваліфікацію роботодавців. Це принципово, оскільки роботодавці часто отримують освіту раніше, ніж сучасні випускники. В умовах відсутності постійного або періодичного навчання кваліфікаційний рівень роботодавців не може відповідати вимогам сучасних реалій.

Авторами досліджено закордонні практики, які могли б вирішити питання розриву між випускниками навчальних закладів та вимогами роботодавців. У країнах ЄС та Сполучених Штатах Америки є досить цікавий досвід, який може допомогти вирішити цю проблему. Підприємства реального сектору економіки фінансують 60% наукових кадрів у вищих навчальних закладах. Це співробітництво також передбачає створення системи пільг та додаткових прав, зокрема вільного використання державних дослідницьких лабораторій, стимулів для придбання сировини, податкових пільги.

Також важливим є використання принципу активації службами зайнятості розвинених країн та використання цього як загального орієнтира розвитку. Цей принцип передбачає запровадження механізмів стимулювання та підвищення мотивації до зайнятості й забезпечення кращих можливостей шукачам роботи. Ключовими елементами цього підходу є підсилення спроможності безробітного стати до роботи, стимулювання активнішого включення до пошуку роботи, а також формування мотивації до ефективної зайнятості замість орієнтації на отримання допомоги по безробіттю. При цьому забезпечення активації безробітних та економічно неактивного населення стає ключовим завданням для урядів, державних служб зайнятості та соціальних партнерів на усіх рівнях.

Висновки з проведеного дослідження. Для підвищення конкурентоздатності молоді на ринку праці варто зосередитися на впровадженні компетентного підходу. Це є можливим тільки за умови участі роботодавців, випускників, соціальних партнерів та інших учасників разом з викладачами навчальних закладів. За українських реалій надзвичайно стрімкого розвитку як національних економік, так і глобального простору є лише одна альтернатива: співпраця представників сфери освіти та роботодавців у розробленні та впровадженні освітніх програм.

Створення простору для обговорення та реалізації програм інтеграції запитів роботодавців до формування навчальних програм могло б забезпечити нові умови на ринку праці та вплинути на конкурентоздатність шукачів роботи. Діалектична єдність між навчальними закладами та компаніями-роботодавцями дає такий результат: сукупність результатів навчання в динаміці та їх комбінація приводять до набуття студентами відповідної компетентності, з одного боку, а з іншого боку, оволодіння певною компетентністю вимагає оволодіння конкретними знаннями та навичками, які є традиційними результатами навчання. Тобто важливо також усвідомити, що подолання асиметрії у сфері молодіжної зайнятості та здійснення відповідної політики щодо сприяння зайнятості молоді можливі лише за умови розгляду цілої низки причин, таких як статистичні, соціальні, демографічні, психологічні, економічні, технологічні, правові, соціокультурні та політичні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційна сторінка Державної служби зайнятості України. URL: http://www.dsz.gov.ua.
2. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 5 лютого 1993 року № 2998-XII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12.
3. European Commission. Persuading actions no promote unemployed back to work. Financial sanctions imposed on unemployment insurance benefit recipients (Denmark, Brussels, October 2012). URL: http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/weesp/DK-6.
4. Kuddo A. Public Employment Services, and Activation Policies. Washington DC: World Bank, 2012. P. 33–41.
5. Mavromaras K. Assessing the incidence and wage effects of over skilling labour market. The Economic Record. 2017. № 278. P. 60–72.
6. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018.
7. Venn D. Eligibility Criteria for Unemployment Benefits. Quantitative Indicators for OECD and EU Countries. France: OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 2016. 263 p.
8. Юрик Я.І., Близнюк В.В. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України. Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 67–86.
9. Tubb H. Activation and Integration: Working with Individual Action Plans. Toolkit for Public Employment Services. European Commission: Brussels, DG Employment, Social Affairs and Inclusion, 2012. P. 41–49.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine, available at: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine “About promotion of social formation and development of youth in Ukraine”, available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12.
3. European Commission (2012, October) Persuading actions no promote unemployed back to work. Financial sanctions imposed on unemployment insurance benefit recipients. Denmark, Brussels, available at: http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/weesp/DK-6.
4. Kuddo A. (2012). Public Employment Services, and Activation Policies. Washington DC: World Bank, 33–41.
5. Mavromaras K. (2017) Assessing the incidence and wage effects of over skilling labour market. The Economic Record, № 278, 60–72.
6. The Global Competitiveness Report 2017-2018, available at: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018.
7. Venn D. (2016, January) Eligibility Criteria for Unemployment Benefits. Quantitative Indicators for OECD and EU Countries. France: OECD Social, Employment and Migration Working Papers, p. 263.
8. Yuryk Ya.I., Blyzniuk V.V. (2014) Yakist robochoi syly yak kliuchovyi faktor innovatsiinoho rozvytku Ukrainy [Quality of labor as a key factor in Ukraine’s innovation development]. Economics and Forecasting, no. 1, pp. 67–86.
9. Tubb H. (2012) Activation and Integration: Working with Individual Action Plans. Toolkit for Public Employment Services. European Commission: Brussels, DG Employment, Social Affairs and Inclusion, 41–49.

Chatchenko T.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
and Economic Management Methods
V.N. Karazin Kharkiv National University
Davydova I.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
and Economic Management Methods
V.N. Karazin Kharkiv National University

FACTORS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF YOUNG SPECIALISTS IN THE MODERN LABOUR MARKET

The article considers the issue of employment of young people in Ukraine. The state of the labour market in Ukraine is analyzed by various parameters (age, sex, place of residence, etc.). Dynamics and structure of indicators for several years are considered. Causes of unemployment are investigated and defined that one of the important causes is not employed at the end of secondary and higher education.

The global youth employment is reviewed in the article. The global youth unemployment problems are compared with the situation in Ukraine. There is defined the problem of the lack of stable work for young people exists almost everywhere in the world. World problems and internal crisis in Ukraine in common are led to an imbalance in Ukrainian labour market.

The authors assume that the main asymmetry of youth employment is the problem of relations between education and labour market. Due to the increasing number of graduates, there is a problem of employment. A significant number of graduates does not get a job and join the ranks of the unemployed. The reasons for

this phenomenon are determined. These include the following: individual qualities of graduates, a decrease of education quality, weak civil society, requirements of employers, and lack of recognition of the need for investment in human capital.

It was searched for ways that can solve certain problems. The authors define the fact that enterprises in the real sector in the USA and Europe finance the scientific staff in institutions of higher education. The collaboration also provides a system of benefits and has a positive effect on the employment situation of young people. Also developed countries use the principle of activation by the employment services and use it as a general development direction.

Introduction of a competent approach is offered. The approach means the participation of employers, graduates, social partners, and others with the lecturers of educational institutions. Creating a space for discussion and implementation of integration programs of employers' requests for curriculum development could create new conditions on the labour market and affect the competitiveness of jobseekers.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ПРОМИСЛОВИЙ І СПОЖИВЧИЙ МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ

THE INDUSTRIAL AND CONSUMER MARKETING: PECULIARITIES AND KEY DISTINCTIONS

УДК 658.8

Борисенко О.С.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Фісун Ю.В.
асистент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

У статті висвітлено сутність споживчого і промислового маркетингу, розглянуто основні моделі ринків, показано їх особливість. Висвітлено особливості маркетингу на промислових ринках, за порівняльними ознаками виявлено відмінності промислового та споживчого ринків. Розглянуто найпоширеніші технології маркетингу, які дають підприємствам змогу ефективніше адаптуватися у ринковій економіці.

Ключові слова: *маркетингова діяльність, промислове підприємство, промисловий маркетинг, промисловий ринок, споживчий ринок, маркетингові технології.*

В статье освещена сущность потребительского и промышленного маркетинга, рассмотрены основные модели рынков, показана их особенность. Освещены особенности маркетинга на промышленных рынках, по сравнительным признакам выявлены различия промышленного и потребительского рынков. Рассмотрены наиболее распространенные технологии маркетинга, которые позволяют предприятиям эффективнее адаптироваться в рыночной экономике.

Ключевые слова: *маркетинговая деятельность, промышленное предприятие, промышленный маркетинг, промышленный рынок, потребительский рынок, маркетинговые технологии. инновация, стратегия, маркетинг, инновационное развитие.*

In the article, the essence of consumer and industrial markets is highlighted. The authors consider the main models of markets and show their peculiarities. The main features of marketing in industrial markets are illustrated. The authors use the comparative analysis to reveal the distinctions of the industrial and consumer markets. The most common marketing technologies that enable enterprises to adapt to market economy effectively are considered.

Key words: *marketing activity, industrial enterprise, industrial marketing, industrial market, consumer market, marketing technologies, innovation, strategy, marketing, innovative development.*

Постановка проблеми. Сьогодні багато підприємств визнають необхідність орієнтації своїх стратегій на ринок, тому ефективне здійснення маркетингової діяльності стає важливим чинником успіху в ринковому середовищі. За допомогою маркетингу можуть бути реалізовані цілі всіх найважливіших зацікавлених груп підприємства [1].

Парадокс між теоретичним усвідомленням важливості маркетингу та практичним його сприйняттям та втіленням у діяльність вітчизняних промислових підприємств вимагає переосмислення ролі та місця маркетингу в системі їх менеджменту. Особливо це стосується інструментарію та технологій промислового маркетингу, які розвиваються з істотним відставанням від теоретичних надбань та практичних рекомендацій у сфері споживчого маркетингу. Промисловий маркетинг повинен мати стратегічне наповнення у формуванні та підтримці ідеології клієнтоорієнтованості підприємств і створенні споживчої цінності на основі глибокого розуміння мотивів і потреб своїх клієнтів з обов'язковим відслідковуванням зворотного зв'язку з ринком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першочергова важливість промислового маркетингу пояснюється особливістю самої сфери. Разом з іншими галузями економіки вона здійснює визначальний вплив на соціально-економічну ситуацію у країні, забезпечуючи реалізацію національних інтересів в умовах глобалізації. Проблематика дослідження процесу управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку сьогодні є мало висвітленою: західні дослідники тією чи іншою мірою торкалися аспектів вивчення процесу управління взаємовідносинами з клієнтами, але їхні праці так і не знайшли широкого відображення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Значне місце займають питання маркетингу промислових підприємств, маркетингових технологій у працях таких учених, як П. Друкер, Ф. Котлер, Ансофф, Ф. Уебстер-молодший, Ж-Ж. Ламбен, С. Мінет, Дж. Шет, Р. Бауер, Т. Левітт тощо. Серед вітчизняних дослідників, наукове надбання яких заслуговує особливої уваги, слід відзначити таких, як О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, В.М. Василенко, В.Є. Ніколайчук, А. Старостіна, Є. Крикавський, Н. Чухрай. Ними досить повно розкривається сутність та особливості застосування промислового маркетингу, проте немає місця визначенню його вагомості в умовах економічного розвитку України й особливостей маркетингової діяльності вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування значення промислового маркетингу як важливого напряму розвитку підприємств з урахуванням його теоретико-методологічних засад і

завдань розвитку ринкових відносин, вивченення особливостей промислового ринку та його відмінностей від ринку споживчих товарів і визначення основних технологій маркетингу промислових підприємств та їх особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг розглядається фахівцями як філософія бізнесу й як метод управління діяльністю будь-якої організації [3]. Ринкова економіка зумовлює нагальну необхідність використання інструментів маркетингу всіма суб'єктами господарювання.

Протягом півстоліття зарубіжні вчені, які займаються питаннями маркетингу, у своїх працях наголошують на особливій значущості та винятковій ролі маркетингу в управлінні організацією. Водночас фахівці як за кордоном, так і в Україні все частіше говорять про кризу маркетингу в практичній діяльності. Очевидний парадокс між теоретичним аргументуванням важливості маркетингу та практичним його сприйняттям і реалізацією у діяльності вітчизняних підприємств.

На думку зарубіжних фахівців [7], маркетинг часто здійснює заходи, характер яких складно окреслити, з ним пов'язуються занадто високі витрати, він діє з надмірним самозбереженням. На багатьох вітчизняних підприємствах маркетинг так і не став загально фірмовою справою, отже, ще не сформована маркетингова культура підприємства.

З погляду маркетингової діяльності існують відмінності між вимогами, що висувають до маркетингу промислових товарів, і, наприклад, до маркетингу споживчих товарів.

Говорячи про промисловий маркетинг, не можна не відзначити, що це новий інструмент організації ефективного управління виробничими підприємствами, елементи якого опрацьовуються й активно застосовуються в Україні досить недавно, адже вітчизняний промисловий ринок знаходиться сьогодні в стадії повільного розвитку.

Предметом промислового маркетингу є сукупність взаємовідносин між діячами ринку, що виникають унаслідок їх ділової активності в процесі актів купівлі-продажу. Об'єктом промислового маркетингу виступає промисловий ринок, а його суб'єктами – виробники, посередники, банки, державні органи, агенти, брокери, фірми, що пропонують послуги, які офіційно діють на цьому ринку, вступають у відносини один з одним і здійснюють свою діяльність для отримання певного ефекту, дотримуючись при цьому вимог, передбачених законами України та статутами підприємств.

Отже, промисловий маркетинг потрібно розглядати, як сукупність виробничо-економічних відносин, які зорієнтовані на взаємодію з організаціями, підприємствами, установами, які закуповують товари і послуги для потреб власного виробництва.

При цьому основні завдання промислового маркетингу полягають у такому:

– формування маркетингового підходу до управлінської діяльності; забезпечення довгострокових конкурентних переваг шляхом орієнтації на перспективні ніші бізнесу; розроблення та реалізація завдань стратегічного промислового маркетингу;

– забезпечення зростання ефективності підприємства за рахунок удосконалення виробничо-економічних відносин;

– удосконалення організаційно-економічних відносин, які дадуть змогу уникнути ризиків під час вибору постачальників товарів та послуг; залучення додаткових інвестицій для розвитку інформаційно-технологічного забезпечення виробничого процесу.

Промислова діяльність ніколи не здійснюється в ізоляції, обов'язково повинні бути з'єднані один з одним виробництво, обмін і використання промислових товарів та послуг, а також пов'язані з ними процеси [3]. Характерні ознаки функціонування промислового ринку запропонованл в табл. 1.

Виконання завдань промислового маркетингу і залишаться просто завданням на папері, якщо не буде вироблено і прийнято до реалізації чіткої, адаптивної до наявної ситуації на ринку стратегії промислового маркетингу. Розроблення стратегії промислового маркетингу починається з вивчення специфічних потреб потенційного покупця, оцінки власного виробничо-ресурсного потенціалу та стану матеріально-технічного забезпечення, формулювання концепції маркетингу, яка передбачає

Таблиця 1

Характерні ознаки функціонування промислового ринку

Показники	Ознака
Попит	Вторинний
Кількість споживачів	Невелика
Природа закупівель	Професійна
Прийняття рішення про закупівлю	Колегіально
Розміщення поживачів	Географічно сконцентрований
Розмір індивідуального споживання	Великий
Методи просування на ринку	Здебільшого персональний продаж
Канали розподілу	Прямі
Обсяг збуту	Великий

найповніше забезпечення вимог та потреб споживача. Визначена стратегія промислового маркетингу повинна забезпечити максимальний ефект і взаємовигідність функціонування всіх об'єктів маркетингового середовища.

Як на рівні підприємства, так і на рівні країни промисловий маркетинг дає змогу вирішувати щонайменше триєдине завдання:

– по-перше, він може бути використаний як ефективний інструмент визначення стратегії економічного розвитку й напряму структурної перебудови за заданих умов обмеження природних, трудових і фінансових ресурсів, оскільки дає змогу проаналізувати особливості середовища діяльності та порівняти їх із наявними та потенційними можливостями економічного суб'єкта;

– по-друге, промисловий маркетинг може сприяти трансформації економічної та соціальної систем, допомагаючи контролювати зміни у сфері попиту та пропозиції;

– по-третє, промисловий маркетинг допомагає просуванню основних ідей трансформації, сприяючи їхньому розвитку та сприйняттю різними верствами та соціальними групами суспільства.

Понад двадцять років незалежності України істотно змінили середовище функціонування вітчизняних промислових підприємств. Проте у вітчизняному бізнесі спостерігається значне відставання промислового маркетингу від загальних стандартів маркетингу та низька маркетингова культура на промислових підприємствах, є мало досліджень та якісної інформації про реальний стан промислових ринків, дуже мало спеціалізованих галузевих видань та промислових сайтів. Усе це гальмує розвиток промислового маркетингу та знижує ефективність функціонування промислових підприємств на бізнес-ринках України.

Основними відмінностями промислового ринку є природа споживання та купівельна поведінка споживачів, якими виступають організації. Крім того, велика місткість промислового ринку, значна купівельна спроможність та колегіальна природа прийняття рішення про закупівлю промислового товару, високі вимоги до кваліфікаційної підготовки персоналу, тісна взаємодія між замовником і продавцем, тривалий період підготовки до трансакції та ведення ґрунтовних переговорів між замовником і продавцем зумовлюють відмінності між промисловим та споживчим маркетингом.

Споживчий маркетинг спрямовує зусилля на домогосподарства, тобто на процеси обміну між продавцями й кінцевими покупцями. Цей обмін здійснюється на ринку, тому маркетинг стає каталізатором ринкового процесу «попит – пропозиція» та їх співвідношення. На боці пропозиції завжди знаходяться виробник (підприємство), виробнича організація або представник продавця, а на боці попиту – споживач як фізична особа.

По-іншому складається ситуація, коли процес обміну відбувається між двома підприємствами, де на обох сторонах представлені клієнти організації, які виробляють і купують товари виробничо-технічного призначення. Отже, промисловий маркетинг – це діяльність, спрямована на просування цих товарів (ділових послуг) від підприємств-виробників до тих організацій і фірм, які купують їх для подальшого використання у виробництві або перепродажу без змін. Відмінності між споживчим (товари кінцевого споживання – ТКС) і промисловим (товари виробничого призначення – ТВП) маркетингом представлені в табл. 2.

Досліджуючи детально основні відмінності між промисловим та споживчим маркетингом, необхідно відзначити:

1) Маркетингова діяльність на ринку товарів виробничого призначення має здійснюватися інакше, ніж на ринку товарів кінцевого споживання, тому спеціалісти у сфері маркетингу повинні ретельно розробляти маркетингову політику свого підприємства стосовно визначення потреби у продукції, що виготовляється, й оцінювання попиту на неї.

Потреби промислового виробництва спрямовані на забезпечення нужд виробництва в устаткуванні, сировині, основних і допоміжних матеріалах, комплектуючих виробах, паливі, енергії тощо, а також надання різноманітних послуг.

2) Характер попиту. Попит на ринку B2B має виробничий характер. Це означає, що попит на промислові товари і послуги «залежить від попиту на споживчі товари і послуги. Сировина, деталі і складальні вузли стають складником кінцевого продукту клієнта, тому попит на них безпосередньо визначається попитом на продукт промислового клієнта. Не так очевидно, але так само справедливо, що попит на капітальне устаткування, товари для техобслуговування і ремонту й на послуги різного роду також визначаються попитом на продукцію клієнтів промислового продавця» [4]. Також існують товари і послуги, необхідні організації у виробничому процесі. Так, наприклад, транспортна логістика є важливою ланкою у ланцюжку постачань, необхідною для безперебійного функціонування організації.

Характерною ознакою попиту на промислові товари є його залежність від попиту на споживчі товари. Якщо попит на кінцевий товар знижується, то знижується попит і на відповідні товари промислового призначення. Проте зростання попиту на споживчому ринку лише на 10% сприяє його збільшенню на промисловому ринку щонайменше у п'ять разів [2].

Попит на промислову продукцію особливо нееластичний у короткостроковому періоді, оскільки промислові компанії не в змозі швидко внести зміни у технологію виробництва. Попит також нееластичний для ділових товарів, вартість яких трохи

Таблиця 2

Основні відмінності споживчого і промислового маркетингу

Характеристики маркетингу	Маркетинг на споживчих ринках (B2C маркетинг)	Маркетинг на промислових ринках (B2B маркетинг)
Товар	Продукти харчування, одяг, взуття, непродовольчі товари широкого вжитку	Перелік товарів значно ширший (сировина, матеріли, обладнання, устаткування, патенти, ліцензії тощо)
	Інтерес споживача до придбання товару зумовлює потреба одержання індивідом певних життєвих благ, що характеризує його біологічну і соціальну сутність	Інтерес пов'язаний із виробничою необхідністю закупівель; більші обсяги закупівель; високий професійний рівень покупців; складніший процес прийняття рішення щодо здійснення покупки, триваліший час її здійснення; значно вищий ризик покупця; тісні ділові стосунки між покупцем і продавцем; похідний попит; взаємовплив
	Придбання товарів і послуг здійснюється індивідами для особистого або сімейного споживання і користування	Споживачами виступають підприємства різних галузей економіки, державні установи, заклади, громадські організації, банки, кредитні, страхові, інвестиційні та інноваційні компанії тощо
Ціна	Залежить від стратегії ціноутворення, каналу реалізації і рівня монополізації ринку	На стандартні товари прейскурантна, на спеціальні – за результатами переговорів або конкурсних торгів
Просування	Акцент на рекламу; PII, торгову марку, бренд, стимулювання збуту	Акцент на особистий продаж і технічне консультування, пряме рекламне звернення (директ-мейл), участь у виставках, Інтернет
Розподіл	Через довгі канали товароруху посередників і посередницьких комерційних структур	Через значно коротші одно- або дворівневі канали руху товарів і збуту спеціалізованих постачальників та збутовиків. Вимоги щодо сервісу і розподільчої мережі відіграють визначальну роль під час укладення угод
Відносини	Стосунки нетривалі, контакти тимчасові	Відносини тривалі, багатосторонні, сервісне обслуговування, лізинг обладнання, оренда будівель і споруд
Процес прийняття рішення клієнтом про купівлю	Рішення приймаються індивідуально або на рівні сім'ї. Мотиви купівлі часто ірраціональні (емоційні або продиктовані модою)	Рішення приймаються колегіально за участю багатьох членів організації з використанням специфікації, різнопланової технічної та економічної інформації. Мотиви купівлі мають раціональний характер, який визначається спеціалізацією фірм, їх фінансовими можливостями, обсягами збуту продукції
Ринки, споживачі, попит	Значна кількість споживачів. Попит безпосередній, значно залежить від цін. Покупці – кінцеві споживачі, які купують товари для особистого, домашнього чи сімейного використання	Споживачі концентруються у конкретних регіонах. Попит є похідним від попиту кінцевих споживачів, змінюється у значному діапазоні, менше залежить від цін. Кількість споживачів незначна. Покупці – комерційні фірми, установи, які ставлять перед собою мету отримання прибутку. Купують товари для виробничого використання або перепродажу
Основна роль маркетингу	Просування бренду	Підтримання продажів
Пріоритетний складник у комплексі маркетингу	Реклама і зв'язки з громадськістю	Товарна політика
Бюджети на маркетинг і продажі	Домінує бюджет на маркетингові заходи	Домінує бюджет на заходи з продажів
Головне завдання маркетингу	Пізнаваність та імідж бренду	Пошук та «підживлення» потенційних покупців
Роль продажів порівняно з маркетингом	Рівне становище маркетингу із збутом, інколи навіть маркетинг випереджає	Продажі випереджають маркетинг зі значним випередженням
Охоплення цільової аудиторії (таргетинг)	«Кулеметне покриття»	«Снайперські постріли»
Пріоритети у ланцюгу поставок	Вплив каналів роздрібної торгівлі	Партнерство з посередниками, робота з референтними особами та експертами
Індивідуалізація ринкової пропозиції	Розроблення комплексу маркетингу для кожного цільового сегменту	Формування унікальної пропозиції цінності для кожного клієнта

впливає на величину витрат виробництва кінцевого продукту. Отже, попит на товари і послуги промислового призначення змінюється швидше, ніж попит на товари і послуги широкого споживання.

3) Споживач. Фірма, що функціонує на ринку B2B, має справу з багатьма споживачами. На кожному рівні ланцюжка постачань споживач має колегіальну структуру: їх ролі і функції різні, а також вони мають різні компетенцію і мотивацію. Професійний, технічно грамотний покупець, в обов'язки якого входить наслідування політики закупівель компанії, дотримання певних обмежень і вимог. Причому «чим вище рівень технічних знань фахівця із закупівель, що дає йому змогу оцінити інформацію про пропонований товар або послугу, тим ефективнішою виявиться купівля» [6]. Під час закупівлі товарів промислового призначення фахівці, як правило, більшого значення надають не ціновим факторам, а відповідності товару його призначенню, якості, сервісному обслуговуванню, допоміжним умовами використання, експлуатаційним витратам. Організації-споживачі можуть вимагати особливих послуг: більших гарантій, співробітництва в рекламі, пільгових умов кредитування, комплектності тощо. Водночас на промисловому ринку вимоги до реклами нижчі, ніж на споживчому.

У процесі ухвалення рішень значною мірою зачіпаються особисті інтереси як представників замовників, так і персоналу продавця, що виявляються у реалізації можливостей розкрити свій професіоналізм і проявити комунікабельність та у витратах особистих ресурсів. Тому під час здійснення продажів промислових товарів необхідно створювати умови для зацікавленості продавців у спілкуванні з представниками замовника.

4) Характеристика товару. Важливим видом маркетингової діяльності є виділення товару із загальної маси схожих товарів-конкурентів і створення його довгострокової переваги. Це завдання успішно розв’язується за допомогою торгової марки або бренду, коли товар набуває безлічі відчутних, невідчутних і психологічних чинників, що формують ментальні конструкції у свідомості споживача [5]. Здебільшого B2B маркетинг виставляє серйозні вимоги до товарної політики.

5) Взаємозв'язок покупця і продавця є «специфічною характеристикою промислового маркетингу, особливо у сфері збуту продуктів, які використовуються у діяльності клієнта» [6]. Покупець значною мірою залежить від постачальника: від гарантій на постачання, від безперервності постачань, надання кваліфікованих послуг, від ефективності обробки замовлень, доставки і т. п.

Оскільки кількість покупців на діловому ринку обмежена, то зростають їх значення і вплив на постачальника товару або послуги. Отже, між споживачем і постачальником установлюються тісні партнерські відносини. Такі стосунки вигідні обом сторонам. Постачальник має лояльного клієнта, а покупець може розраховувати на те, що постачальник пристосовуватиметься до його специфічних потреб, погоджувати технічні умови, процедуру доставки і тому подібне.

6) Процес закупівлі. Ринок B2B характеризує більш висока складність процесу закупівлі порівняно зі споживчим маркетингом. «Складність процесу ухвалення рішення про закупівлю є наслідком таких чинників, як вплив найформальнішої організації, велика кількість учасників, технічні і економічні чинники, які слід брати до уваги, умови зовнішнього середовища, в якому діє фірма, і значність грошових сум, залучених в угоду. Складність полягає у тому, що погоджувати маркетингову стратегію компанії з купівельною поведінкою значно важче, ніж у споживчому маркетингу. Це відбувається, як правило, через те, що в промисловому маркетингу інтервал між проведенням маркетингового заходу і проявом купівельного відгуку є надзвичайно тривалим» [2].

Виділяють також взаємні закупівлі, коли організації-покупці можуть віддавати перевагу тим постачальникам, які, своєю чергою, щось придбають у них у лізинг.

7) Функціональний взаємозв'язок. «Головним диференціюючим чинником у цій сфері є велика значущість його ефективності для інших бізнес-функцій, особливо виробництва, служби НДДКР, управління запасами й інжинірингу. Таким чином, головна відмінна риса промислового маркетингу – його тісніший зв'язок із загальною корпоративною стратегією і більш висока міра функціональної взаємозалежності» [1].

8) Кількість покупців. Порівняно з ринком споживчих товарів продавець товарів або послуг на діловому ринку має обмежену кількість покупців. Фірми зазвичай здійснюють закупівлі великих партій товарів або послуг порівняно з приватними покупцями. Крім того, багато ділових ринків характеризуються наявністю на них декількох великих покупців. Ці покупці нерідко можуть диктувати продавцеві свої умови.

В Україні найвища ділова активність сконцентрована в столиці та декількох містах-мільонниках на відміну від споживчого ринку, де концентрація споживачів більш помірна.

9) Розподіл. Підприємства вважають за краще уникати посередників. У випадку з транспортно-експедиційними компаніями це означає, що підприємства можуть намагатися звертатися безпосередньо в транспортні компанії.

10) Елементи просування. Як основні у промисловому маркетингу доцільно використовувати такі елементи просування, як: заходи прямого маркетингу, участь у виставках, реклама у фахових виданнях, сувенірна та друкована реклама, представницькі заходи тощо.

Отже, у практичній площині промисловий маркетинг оперує іншим інструментарієм та пріоритетами, що необхідно враховувати під час прийняття управлінських рішень. Маркетингові заходи не повинні випереджати продажі, зазвичай вони йдуть позаду зі значним відривом.

Заслуговує на увагу твердження фахівців, що інструментарій та технології промислового маркетингу розвиваються з істотним відставанням від теоретичних надбань та практичних рекомендацій у сфері споживчого маркетингу. Розвиток промислового маркетингу відбувається у таких умовах [4]:

• висока цінова чутливість покупців;

• скорочення бюджетів на маркетингові заходи;

• загострення конкуренції;

• зміщення фокусу на online-інструменти та мобільні рішення;

• зміщення фокусу на оцінювання ефективності проведених маркетингових заходів.

З огляду на зазначені тенденції, нами виділено найефективніші інструменти промислового маркетингу:

1. Зростаюча популярність активних форм продажу на промислових ринках, які запозичені із арсеналу маркетингових інструментів, що прийшли зі споживчих ринків.

2. Прямі продажі залишаються основним і найефективнішим інструментом просування товарів та комунікації з клієнтами. Особливого значення набуває робота з референтними особами та експертами думок на своїх ринках, що впливають на загальну думку про компанію або продукцію на ринку.

3. Налагодження та розвиток особистісних стосунків із потенційними та наявними покупцями, а також компетенції власного торговельного персоналу.

4. Забезпечення маркетингу через Інтернет-сайт і потрапляння принаймні до десятки в передових пошукових системах за ключовими словами, а також обов'язкова присутність у цільових довідниках.

5. Використання спеціалізованих ЗМІ, участь у галузевих виставках, здійснення прямих рекламних звернень.

Підбір вищезгаданих маркетингових заходів у поєднанні з виваженою маркетинговою стратегією забезпечить промисловому підприємству діалог із бізнес-ринком та створення і передавання цінності для організацій-споживачів.

Отже, маркетинг привносить у діяльність промислового підприємства розуміння потреб споживача і творче мислення, що дає можливість бути клієнтоорієнтованим. Однак маркетингові рішення повинні бути з аналітичною та комерційною чіткістю обґрунтовані, відповідати корпоративній стратегії, інноваціям і прибутковому зростанню. Вміння маркетингу полягає у здатності пов'язати внутрішнє і зовнішнє середовище, ринки і бізнес, інтереси споживачів і акціонерів, креативні й аналітичні методичні підходи до прийняття та реалізації адекватних маркетингових рішень.

Висновки з проведеного дослідження. На ринках, де нині оперує й основна маса товаровиробників України, ситуація щодо маркетингової політики підприємств дещо змінилася. Промисловий маркетинг є необхідною умовою успішної діяльності виробничого підприємства. Сучасна концепція маркетингу передбачає орієнтацію всієї господарської діяльності підприємства (від проектування до продажу) безпосередньо на кінцевого споживача продукції.

Маркетинг промислового підприємства стає не окремою функцією управління підприємством, а концепцією управління виробничою організацією у цілому.

Подолання економічної кризи в народному господарстві України передбачає проведення кардинальної перебудови системи управління промисловими підприємствами і формування нової, адаптивної до різких коливань ринку, результативної системи в контексті промислового маркетингу. На основі проведеного дослідження зауважимо, що держава мусить мати довгострокову комплексну програму розвитку національної промисловості. Якщо на промислових ринках пропозиція має тенденцію до концентрації, тобто скорочення альтернатив постачань, то на споживчих ринках яскраво виражена фрагментація. Це спонукає споживачів шукати індивідуальні рішення для задоволення потреб.

Удосконалення маркетингової діяльності, а саме технологій маркетингу на підприємстві є актуальним завданням унаслідок зростаючої ролі маркетингової діяльності та її впливу на результати діяльності підприємства в цілому. Воно сприяє зміцненню позицій на конкретних ринках, протистоянню запеклої конкуренції й досягненню високих і стійких прибутків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга. М.: Издательский дом Гребенникова, 2005. 416 с.

2. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві / О.С. Костюк, Н.В. Тижай, Н.В. Фаєк. Львів: Львівська політехніка, 2010. С. 79–84.

3. Бойчук І.В. Практика застосування маркетингу в діяльності вітчизняних промислових підприємств. Вісник ЛКА. Серія економічна. 2006. № 22. 422 с.

4. Куроедова Л.А., Ярым-Агаев А.Н. Совершенствование маркетинговой деятельности средних предприятий базовых отраслей промышленности. URL: http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/kuroedova/diss/index.htm.

5. Компанієць Т.І. Маркетинг промислових підприємств як об'єкт інформаційного управління. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2010. № 3 (11). С. 54.

6. Мироненко І.І. Особливості споживчої поведінки та принципи впливу на промислового споживача. Бізнес Інформ. 2012. № 8. С. 229.

7. «Маніфест маркетингу» від британського агенства VelocityPartners. URL: http://www.velocitypartners.co.uk.

REFERENCES:

1. Webster, F. (2005) Osnovy promyshliennogo markietinga [Bases of the industrial marketing] Moscow: Izdatielskiy dom Griebiennikova. (in Russian)

2. Kostiuk O. S., Tyzhai N.V., Faiek N.V. (2010) Otsiniuvannia of efektyvnosti funktsionuvannia marketyngu na pidpryiemstvi [An evaluation of efficiency of functioning of marketing is on an enterprise] L'viv: Natsionalnyi of universytet "L' vivs'ka politekhnika", pp. 79-84.

3. Boichuk And.V. (2006) Praktyka of zastosuvannia marketyngu v diialnosti vitchyznianykh promyslovykh pidpryiemstv [Practice of application of marketing is in activity of domestic industrial enterprises]. L'viv: L'vivs'koi Komertsiinoi Akademii. (in Ukrainian)

4. Kuroiedova L. And., Yarym-Agaiev And.N. (2009) Soviershenstvovaniie markietingovoi dieyatelnosti srednikh predpriyatii bazovykh otraslei promyshlennosti [Perfection of marketing activity of middle enterprises of base industries of industry]. Available at: http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/kuroedova/diss/index.htm (accessed 07.04.2018).

5. Kompaniets, T.I. (2010) Marketyng promyslovykh pidpryiemstv yak obyekt informatsiinogo upravlinnia [Marketing of industrial enterprises as object of informative management]. Visnyk Berdians'kogo universytetu menedzhmentu i biznesu, no 3(11), P.54.

6. Myronenko, I.I. (2012) Osoblyvosti spozhyvchoi povedinky ta pryntsypy vplyvu na promyslovogo spozhyvacha [Features of consumer behavior and principles of influence are on an industrial consumer]. BIZNESINFORM, no. 8, P. 229.

7. Vid brytanskogo agenstva of VelocityPartners "Manifest marketyngu" [The marketing manifest]. Available at: http://www.velocitypartners.co.uk.

Borysenko O.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing
National Aviation University
Fisun Iu.V.
Assistant Lecturer at Department of Marketing
National Aviation University

THE INDUSTRIAL AND CONSUMER MARKETING: PECULIARITIES AND KEY DISTINCTIONS

Overcoming the crisis, which exists in Ukrainian economy, means the cardinal restructuring of the management system of industrial enterprises and designing a new one instead, that is adaptive to different market fluctuations and is effective in the context of the industrial market. A state is supposed to have a long-term program of development of the national industry. The formation of the industrial market as a complex of production and economic relationships is caused by the society need for the national industry to be integrated into the world standards aimed at the satisfaction of the needs and demands that exist at the home market and ensuring its competitive ability.

In the markets where the main part of Ukrainian goods producers operates the situation of the marketing policy has somewhat changed. The industrial market is a necessary condition for proper activities of an industrial enterprise. The modern concept of marketing presupposes the orientation of all the economic activities directly to the goods consumer.

Marketing of an industrial enterprise becomes a concept of managing a production organisation as a whole rather than a single function of its management. In industrial markets, the offer tends to be concentrated, that is, the supply alternatives tend to be reduced but, in consumer markets, the fragmentation is distinctly expressed. It forces consumers to search for individual choices to satisfy their needs.

While buying commodities of individual use, the consumer acts on the basis of impression rather than logic, thus the emotional component plays the decisive role. On the contrary, capital goods are purchased without any influence of emotions on the decision. As a rule, several persons participate in taking such decisions – engineers, constructors, technologists, mechanics, leading professionals, logistics service professionals etc. The final decision is taken by a manager at the level of a Director General's deputy, and sometimes of the Director General of an enterprise.

Thus, the modernisation of marketing activity, and namely – of marketing technologies at the enterprise is a topical task as a result of an increasing role of marketing activity and its impact on the results of activities of an enterprise as a whole. It promotes the strengthening of positions in definite markets, enables the enterprise to face the increasing competition and to get high and steady economic growth.

ЧИННИКИ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
RISK FACTORS IN THE ENTERPRISE ACTIVITY

УДК 330.131.7:368.025.6

Бурбело О.А.
д.е.н., професор кафедри економіки та підприємництва
Інститут хімічних технологій Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Рубіжне)
Будрик О.І.
асистент кафедри економіки та підприємництва
Інститут хімічних технологій Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Рубіжне)

Забезпечення стійкості і здатності підприємств виживати в умовах мінливості та непередбачуваності навколишнього економічного простору зумовлене вмінням керівництва своєчасно виявити чинники ризику та прийняти рішення щодо усунення негативного впливу на економічну стійкість підприємства. Для вибору методів управління економічною стійкістю на основі результатів аналізу чинників зовнішнього середовища і фінансово-економічного стану підприємства запропоновано використання відповідного алгоритму, результатом якого є забезпечення стійкого фінансового положення підприємства в довгостроковій перспективі: створення оптимальної структури балансу і фінансових результатів, стійкості фінансової системи підприємства до несприятливих зовнішніх впливів.
Ключові слова: *економічна безпека підприємства, загроза, чинники економічного ризику, управління ризиком, економічна стійкість.*

Обеспечение устойчивости и способности предприятий выживать в условиях изменчивости и непредсказуемости окружающего экономического пространства обусловлено умением руководства своевременно выявить факторы риска и принять решение по устранению негативного влияния на экономическую устойчивость предприятия. Для выбора методов управления экономической устойчивостью на основе результатов анализа факторов внешней среды и финансово-экономического состояния предприятия предложено использование соответствующего алгоритма, результатом которого является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе: создание оптимальной структуры баланса и финансовых результатов, устойчивости финансовой системы предприятия к неблагоприятным внешним воздействиям.
Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, угроза, факторы экономического риска, управления риском, экономическая устойчивость.*

The insurance of the sustainability and the ability of enterprises to survive in conditions of volatility and unpredictability of the surrounding economic space is determined by the ability of the management to identify the risk factors and make a decision on the elimination of the negative impact on the enterprise economic sustainability. It is proposed to use the appropriate algorithm for choosing the methods of economic sustainability management based on the results of the analysis of factors of the external environment and the enterprise financial and economic state. The results of which are insurance of the stable financial position of the enterprise in the long-term – creation of the optimal balance structure and financial results, the sustainability of the enterprise financial system to unfavourable external influences.
Key words: *economic safety of enterprise, threat, economic risk factors, risk management, economic stability.*

Постановка проблеми. Якість прийнятих рішень щодо забезпечення стійкості і здатності підприємств виживати значною мірою визначається мірою обізнаності керівництва про наявні і назріваючі загрози зсередини і ззовні підприємства. Непоінформованість призводить до прийняття рішень, що містять у собі ту бо іншу частку ризику неотримання тієї запланованої віддачі, яка мала була статися від уведення в дію запланованих ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека підприємств є одним із важливих розділів безпекознавства, і наукові здобуття у цій сфері є доволі вагомими. Достатньо назвати таких відомих вітчизняних учених, як І.Р. Бузько, В.В. Вітлінський, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, І.П. Мігус, В.І. Франчук [1–5]. Однак за всієї поваги до наукових внесків названих авторів у дослідження проблем економічної безпеки підприємств слід зазначити, що дослідженню цих проблем в умовах рейдерських загроз було приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз чинників ризику у фінансово-господарській діяльності підприємств та розроблення алгоритму вибору методів забезпечення економічної стійкості підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість рішень щодо забезпечення стійкості і здатності підприємств виживати в умовах мінливості та непередбачуваності навколишнього економічного простору значною мірою визначається обізнаністю менеджменту про наявні та вірогідні загрози (зовнішні та внутрішні) діяльності суб’єкту. Недостатня поінформованість керівництва призводить до прийняття хибних рішень, що містять у собі ту чи іншу частку ризику неотримання очікуваних результатів. Якщо виходити з головних цілей підприємства, під ризиком потрібно розуміти виникнення несподіваної кризової ситуації, внаслідок чого не буде отримано, наприклад, очікуваного прибутку, що у підсумку приведе економіку підприємства до втрат. Якщо ці втрати виявляться дуже високими і будуть мати стійкий характер, то підприємство втратить стійкість і, зрештою, припинить своє існування внаслідок банкрутства.

Чинник ризику як наслідок складності і непередбачуваність характеру середовища функціонування підприємства грають у ринкових умовах господарювання вельми важливу роль. У розвинених країнах це пов'язано зі зростаючою невизначеністю поведінки ринку внаслідок низки причин:

– зростаючої небезпеки старіння цілих виробничих галузей у зв'язку з обвальними за своїми масштабами і глибиною технологічними змінами;

– зростаючої неможливості прогнозування купівельного попиту у зв'язку з нестабільністю схильностей, що посилюється, і переваг покупців;

– витрат часу, що все збільшуються на дослідження і розробки за життєвого циклу знову зробленого продукту, що скорочується.

В умовах української економіки дія цього чинника пов'язана поки що, головним чином, із відомою нестабільністю і досить складним станом економіки загалом.

Очевидно, що незалежно від причин, які викликають необхідність підвищення інформаційної «пильності» підприємств, кожне з них, будучи благополучним або з кризовими симптомами, повинно враховувати неминучість виникнення ризикових ситуацій, які можуть призвести до збоїв у його роботі або до ще більш серйозної дестабілізації.

Стійкість реального сектора економіки неминуче означає його орієнтацію на розширене відтворювання, тобто на виконання двох необхідних умов збалансованого функціонування і розвитку:

– умови стійкого простого відтворювання виробничих фондів у масштабах національного технологічного контуру;

– умови збалансованого зростання основних фондів, зберігаючи умови простого відтворювання, що забезпечує зростання виробництва продукції реального сектора.

Ці умови, на жаль, сьогодні порушені. Відсутність економічного зростання, значна нерівномірність прибутків як по галузевій вертикалі, так і по територіальній і демографічній горизонталям є непрямими індикаторами порушення умов збалансованого функціонування економіки. Характерно, що порушення кожного з вищезазначених умов зумовлене дією позитивних зворотних зв'язків, що створюють у системі економічних взаємодій систему так званих хибних кіл, які роблять виконання цих умов недосяжними. Таким чином, закріплюється несприятлива ситуація в економіці.

До числа причин, що зумовлюють нестійкий стан сучасних підприємств і утруднюють процес управління ними, потрібно віднести такі [6]:

1. Нерегульоване ціноутворення в умовах неефективності конкурентних шляхів задоволення життєво важливих суспільних потреб призводить до збільшення темпів інфляції. Істотним елементом механізму ціноутворення при цьому є позамежна рентабельність окремих ланок технологічного контуру.

2. Високотехнологічна й інша імпортна продукція машинобудівного профілю, домінуючи на внутрішньому ринку, порушує збут і виробництво вітчизняних аналогів, що мають у своїй вартості порівняно велику частку невиробничих витрат (посередницькі витрати, чистий прибуток і т. д.).

3. Прагнення банків залучити у фінансовий сектор вільні кошти встановлює банківський відсоток, вищий за темп інфляції. Цей процент в умовах великої інфляції виявляється стійко вищим за прибутковість інвестицій у реальний сектор, що блокує ці інвестиції за рахунок кредитів. Підтримка протягом тривалого часу високого банківського відсотка (вище за 25%) призводить до непродуктивних витрат обігових коштів підприємств.

4. Взаємодія державного і приватного секторів носить принципово несиметричний характер, оскільки обидва функціонують за різними правилами.

5. Впровадження ринкових відносин у сферу державних механізмів супроводжується перетіканням коштів, які не контролюються, у приватні руки, падінням ефективності державних витрат.

Об'єктивними джерелами загроз утрати стійкості підприємства є його навколишнє середовище і структура внутрішніх чинників виробництва. Загрози втрати стійкості можуть бути представлені такою класифікацією:

за джерелами виникнення:

– зовнішні загрози, що створюються зовнішнім, навколишнім середовищем (мікросередовищем) підприємства;

– внутрішні загрози, що створюються внутрішнім середовищем підприємства;

за інституціональними джерелами виникнення:

– глобальні загрози, що створюються глобальним навколишнім середовищем (глобальними параметрами або тенденціями розвитку світу);

– національні загрози, зумовлені національним навколишнім середовищем;

– регіональні загрози, що створюються регіональними параметрами і тенденціями розвитку;

– місцеві загрози, зумовлені місцевими умовами;

– локальні загрози, що створюються макросередовищем суб'єктів національної економіки;

за причинно-наслідковими зв'язками:

– первинні загрози, зумовлені першоджерелом загрози;

– вторинні загрози, що створюються взаємодією декількох первинних загроз;

за ставленням до інтересів людей:

– об'єктивні загрози, що формуються незалежно від цілеспрямованої діяльності людей;

– суб'єктивні загрози, що створюються свідомо окремими групами людей виходячи з їх інтересів;

за видами загроз:

– політичні загрози, що створюються політичними процесами і рішеннями політичних органів і партій;

– соціальні загрози, зумовлені соціальними процесами або діями окремих соціальних груп (конфліктами, протистоянням і т. п.);

– релігійні загрози, що створюються діями релігійних організацій, канони яких не співпадають з інтересами інших релігій;

– економічні загрози, що викликаються економічними процесами;

– правові загрози, зумовлені законодавчими процесами або відповідними актами законодавчих органів;

– екологічні загрози, що створюються екологічними процесами або екологічними інтересами людей;

– технологічні або техногенні загрози, зумовлені відмовами систем техногенного характеру;

– інформаційні загрози, що створюються відсутністю достовірної інформації або її спотворенням за об'єктивних або суб'єктивних причин;

за характером впливу:

– прямі загрози, що надають безпосередній вплив на параметри об'єкта або на його чинники виробництва;

– непрямі загрози, характер впливу яких виявляється непрямим шляхом, тобто через їх вплив на прямі загрози;

за масштабом впливу:

– загальнопланетарні загрози, вплив яких носить глобальний характер, наприклад загрози екологічного характеру, зумовлені зміною клімату на планеті;

– національні загрози, вплив яких виявляється у масштабі всієї країни;

– регіональні загрози, характер впливу яких має масштаб регіону;

– інституціональні загрози, вплив яких виявляється у масштабі інституціональних утворень країни;

– приватні загрози, вплив яких виявляється лише в масштабі окремих суб'єктів національної економіки;

за ймовірністю вияву:

– реальні загрози, вияв яких має достовірний характер;

– вірогідні загрози, вияв яких носить вірогідний характер, що оцінюється високою мірою ймовірності.

З представленого списку видно, що в основі класифікації загроз утрати стійкості підприємства лежать дві основні ознаки, а саме: причини їх виникнення і вплив загроз на його параметри, що дуже важливо для їх аналізу, оцінки наслідків за вияву загроз і управління ними або попередження загроз для забезпечення безпеки підприємства.

Як було сказано раніше, одним з основних чинників, пов'язаних із необхідністю розроблення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення стійкого функціонування і розвитку підприємства, є невизначеність середовища функціонування підприємства, а також пов'язаний із цим вплив на діяльність підприємства чинника економічного ризику. Уникнути економічного ризику неможливо, тому необхідно в процесі планування і організації діяльності підприємства визначити найбільш значущі чинники, що впливають на процес прийняття рішень, джерела і величину виникнення ризику та збитку від появи ризикових ситуацій, і далі вже на цій основі розробити комплекс заходів щодо захисту від ризику і забезпечення діяльності підприємства.

Всі можливі чинники ризику можна поділити на дві групи. До першої групи належать ті, що передбачуються, тобто відомі з економічної теорії або господарської практики. Разом із тим можуть з'явитися чинники, виявити які на апріорній стадії аналізу чинників ризику підприємства нереально. Ці чинники належать до другої групи. Одне із завдань полягає у тому, щоб, створивши регулярну процедуру виявлення чинників ризику, звузити коло чинників другої групи і тим самим послабити вплив так званої неповноти генерації чинників ризику.

Найбільший інтерес у контексті проблем, що розглядаються у роботі, представляє класифікація економічного ризику залежно від місця виникнення: зовнішні по відношенню до підприємства ризики і внутрішні ризики (рис. 1).

До зовнішніх чинників ризику належать чинники, зумовлені причинами, не пов'язаними безпосередньо з діяльністю даного підприємства, що залежать від економічного і політичного стану країни. Це ймовірність жорстких урядових заходів, які можуть викликати зміни фінансово-економічної діяльності підприємства, податкової політики, розвитку інфляційних процесів, що не контролюються. Дані слабкі сигнали на момент формування бюджету можуть бути ще приховані, але підприємство все одно зобов'язано оцінити їх вплив за допомогою експертних оцінок або методів кількісного прогнозування і моделювання.

Зміни у зовнішньому середовищі – відправна точка в аналізі зовнішніх чинників. Вивченню, аналізу й оцінці даного середовища приділяється велика увага, оскільки вона істотно впливає на результати діяльності підприємства загалом.

Основний етап аналізу зовнішніх чинників – їх виявлення. Існують різні джерела інформації про назріваючі сильні сигнали зовнішнього середовища, які являють собою зміни у зовнішньому середовищі. До їх числа належать:

1. Зменшення ролі уряду як замовника невиконання контрактів, припинення НДОКР і освоєння.

2. Зміна структури споживачів.

3. Падіння середніх прибутків населення або прибутків підприємства.

4. Зміна цін, інфляція.

5. Неплатоспроможність споживачів.

6. Зміна структури прибутків і витрат підприємства і населення.

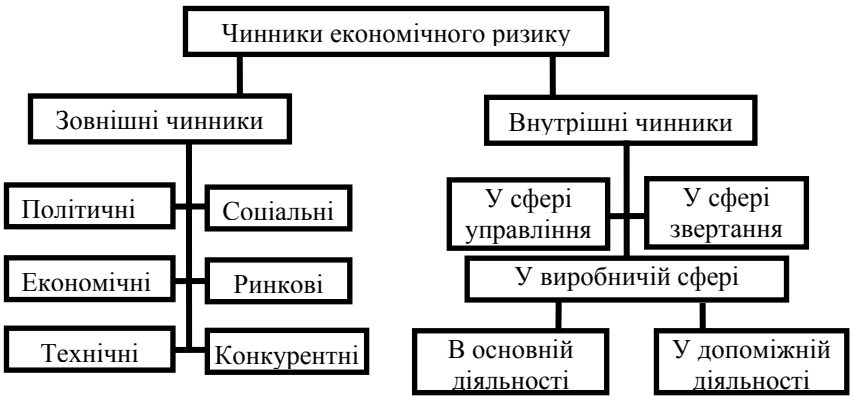


Рис. 1. Класифікація чинників економічною ризику, що впливають на економічну стійкість підприємства

7. Скорочення життєвого циклу товарів.

Наступний етап аналізу зовнішніх випадкових чинників полягає в оцінці впливу потенційних змін зовнішнього середовища на майбутні результати діяльності підприємства. Наслідки можуть бути позитивними, тобто досягаються цілі, які намічаються, і поліпшуються результати його діяльності, або негативними, тобто виникають утрати, погіршуються результати або те й інше.

Далі за кожним можливим варіантом розвитку подій, пов'язаним із виявом дії того або іншого зовнішнього чинника, потрібно дати оцінку швидкості прийняття рішень і часу отримання результату.

Швидкість прийняття рішень (швидкість реагування) може бути класифікована так:

– висока, якщо керівництво підприємством може негайно реагувати на події;

– середня, якщо реакцію у відповідь можна відкласти до наступного планового періоду;

– низька, якщо за оцінками, які є, реакцію у відповідь можна відкласти на невизначено довгий термін або доти, поки не буде отримана більш точна оцінка вірогідних наслідків.

У кожному конкретному випадку зовнішні чинники мають бути розділені на неістотні, які можна виключити з подальшого розгляду, та істотні з високою, середньою і низькою швидкістю реакції. Таким чином, сильні сигнали розподіляються за мірою важливості очікуваних наслідків. У результаті виходить перелік ключових зовнішніх сигналів, що коректується виключенням із нього сигналів, на які знаходяться відповіді, і внесенням замість них нових. Така методика виявлення ключових зовнішніх чинників допомагає скоротити їх перелік, а також визначити пріоритети в рамках ресурсів, що є в наявності.

В умовах зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюється, реагування на зовнішні чинники необхідно об'єднати зі стратегічним плануванням. Результатами такого планування можуть бути:

– комплекс оперативних програм і кошторисів поточної діяльності підприємства, спрямований на виконання найближчих завдань;

– низка стратегічних завдань, представлених у вигляді програм змін.

Внутрішніми чинниками ризику вважаються чинники, поява яких породжується діяльністю самого підприємства, тобто ризики, пов'язані безпосередньо з об'єктом: невиконання зобов'язань постачальниками, невчасна оплата продукції споживачами, оформлення кредитів дочірніми товариствами під поручительство підприємства та ін.

Як і раніше, під час дослідження чинників зовнішнього середовища підприємства увага має бути приділена аналізу цих чинників. До числа таких чинників, насамперед, потрібно віднести:

1. зміну структури виробництва;

2. дорожчання сировини та комплектуючих матеріалів;

3. збільшення собівартості продукції і ціни її реалізації;

4. повільне зростання середньої заробітної плати;

5. збитковість товарів;

6. відповідність активів і власних активів нормативним значенням.

Під час аналізу внутрішніх чинників необхідно враховувати, що наслідки можуть бути як позитивними, так і негативними.

Наступний етап аналізу зовнішніх чинників – вибір способу реагування на них.

Є істотна відмінність між проблемами, пов'язаними із зовнішніми чинниками, і проблемами, пов'язаними з внутрішніми. Перші вимагають розроблення програми черговості дій, тоді як другі повинні вирішуватися на основі використання економічних і технічних засобів підприємства, резервів і фондів, які є в його розпорядженні. Замість того щоб чекати повної інформації, керівництву підприємства потрібно визначити, які послідовні кроки в плануванні можуть бути зроблені

за різного розвитку подій. У міру надходження конкретної інформації будуть конкретизуватися й заходи у відповідь, кінцевою метою яких має стати або усунення небезпеки, або використання можливостей, що з'явилися. Як і у випадку із зовнішніми чинниками, наслідки дії внутрішніх чинників на результати діяльності підприємства можуть бути або позитивними, або негативними.

Виявлення, аналіз та оцінка чинників ризику є досить важливим етапом у процесі реагування керівництва підприємства на зміни зовнішніх і внутрішніх умов його функціонування. Це лише перша фаза складного процесу управління ризиком, під яким потрібно розуміти процес підготовки і реалізації заходів для зниження небезпеки помилкового рішення і зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій у ході реалізації прийнятих рішень. У реальних господарських ситуаціях можуть використовуватися різні способи зниження рівня ризику; що впливає на ті або інші боки діяльності підприємства. Все різноманіття методів управління ризиком, що застосовуються у господарській практиці підприємств, стосовно проблеми, що вирішується в роботі, можна розділити на три типи (рис. 2).

Оскільки ризик – категорія ймовірнісна, то для його оцінки використовуються статистичні, експертні методи оцінки і побудова моделей випадкових процесів.

Підприємства найчастіше використовують статистичний та експертний методи. Під час вибору методу оцінки ризиків ураховуються переваги і недоліки кожного методу. Так, перший метод оцінки вимагає великого обсягу статистичної інформації за тривалий період часу. Точність останнього методу залежить від прийнятих у моделі допущень і від числа чинників, які враховуються моделлю.

Для оцінки міри ризику, що впливає на підприємства, під яким також можна розуміти рівень нестабільності підприємства, можуть бути використані різні методи. Статистичний метод вимагає наявності значного обсягу даних, які далеко не завжди є в розпорядженні керівництва підприємства. За відсутності інформації вдаються до інших методів, наприклад до експертних.

Алгоритм вибору методів управління економічною стійкістю на основі результатів аналізу чинників зовнішнього середовища і його фінансово-економічного стану підприємства, що пропонується у роботі, представлений на рис. 3.

Алгоритм включає такі етапи [6]:

Перший етап. Усунення зовнішніх чинників, що впливають на економічну стійкість підприємства.

Мета застосування методів першого етапу – доведення коефіцієнта поточної ліквідності й забезпеченості власними оборотними коштами до нормативного рівня. Оперативні методи відновлення платоспроможності:

– вдосконалення платіжного календаря;

– регулювання рівня незавершеного виробництва;

– переклад низькообігових активів у високообігові;

– переоформлення короткострокової заборгованості в довгострокову;

– проведення інших оперативних заходів.

Другий етап. Проведення локальних заходів щодо поліпшення фінансового становища.

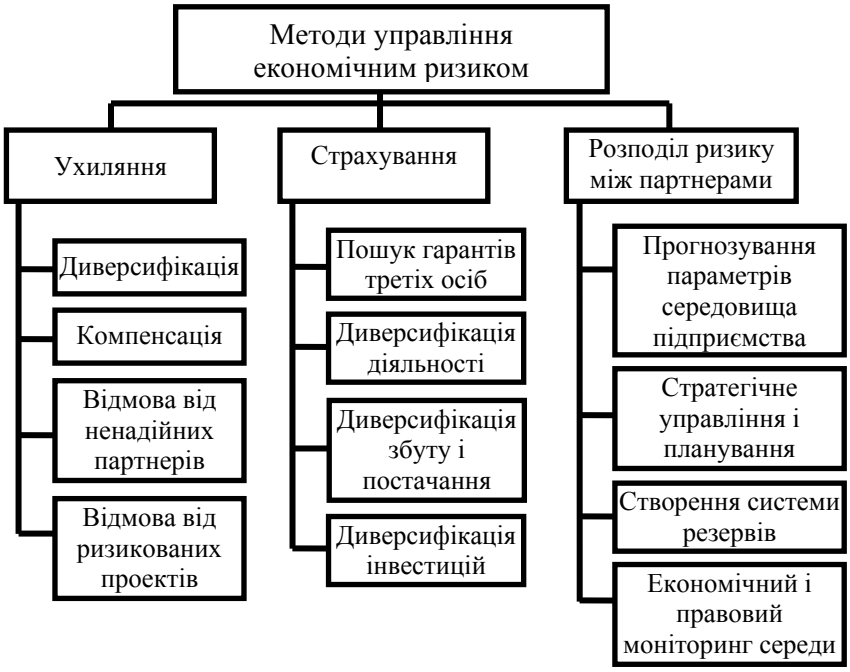


Рис. 2. Класифікація методів управління ризиком

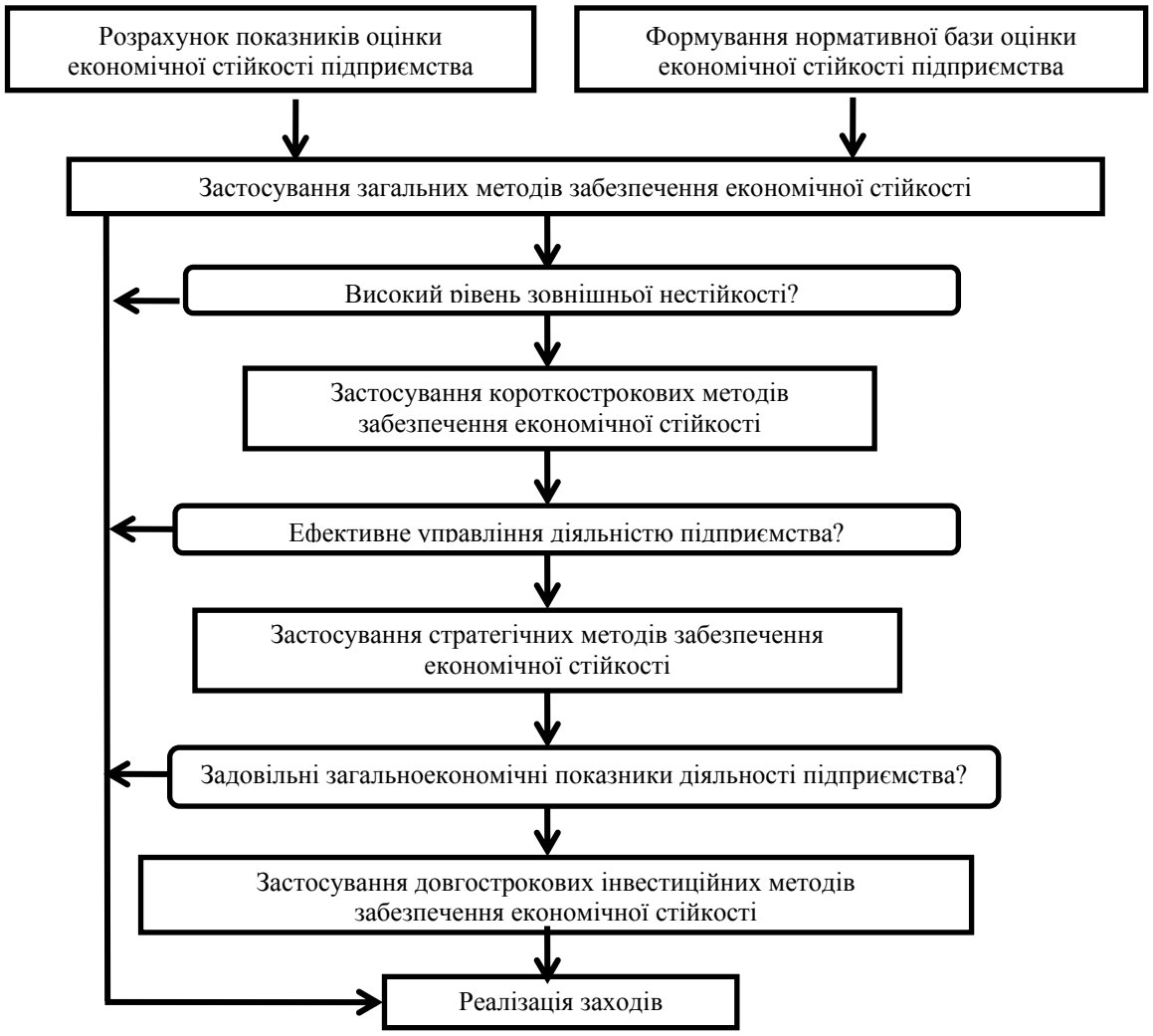


Рис. 3. Алгоритм вибору методів забезпечення економічної стійкості

На другому етапі застосовуються такі методи:

– встановлення шляхів припинення штрафних санкцій на прострочену кредиторську заборгованість;

– забезпечення достатнім обсягом фінансових ресурсів для покриття знову виникаючих поточних зобов'язань;

– поступове погашення старих боргів.

Під час реалізації методів другого етапу оцінюється можливість залучення додаткових внутрішніх джерел фінансування. До таких джерел належать: реалізація непотрібних і невживаних високообігових активів, скорочення витрат до мінімально допустимого рівня, проведення енерго- і ресурсозберігаючих заходів.

Третій етап. Створення стабільної фінансової бази.

Застосування методів забезпечення економічної стійкості третього етапу вимагає залучення додаткових інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. Результатами застосування довгострокових методів фінансового оздоровлення є забезпечення стійкого фінансового положення підприємства в довгостроковій перспективі: створення оптимальної структури балансу і фінансових результатів, стійкості фінансової системи підприємства до несприятливих зовнішніх впливів.

Встановлення значущості впливу зовнішніх чинників на показники діяльності підприємства, які характеризують рівень його економічної стійкості на базі відповідної системи показників, може бути визначене експертним шляхом – оцінкою міри значущості кожного чинника у відповідній групі показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономический риск и управление инновационной деятельностью предприятия / И.Р. Бузько, И.М. Трунина, Д.М. Загирняк. Киев: ИСМО, 1996. 184 с.

2. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. К.: Деміур, 1996. 212 с.

3. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Коза-

ченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. К.: Лібра, 2003. 280 с.

4. Корпоративне управління в системі економічної безпеки акціонерних товариств України: монографія / І.П. Мігус та ін; Черкас. нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. Черкаси: Маклаут, 2012. 272 с.

5. Франчук В.І. Теоретико-методологічні засади організації системи економічної безпеки акціонерних товариств: автореф. дис. … д.е.н.: 21.04.02. Київ, 2012.

6. Економічна безпека підприємства в умовах рейдерських загроз: колективна монографія / О.А. Бурбело, С.К. Рамазанова, О.М. Заєць та ін.; за наук. ред. О.А. Бурбело, С.К. Рамазанова. Сєвєродонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2015. 285 с.

REFERENCES:

1. Buz'ko I. R. Ekonomicheskiy risk i upravlenie innovatsionnoy deyatel'nost'yu predpriyatiya / Buz'ko I. R., Trunina I. M., Zagirnyak D. M. – Kiev: ISMO, 1996. – 184 s.

2. Vitlinskyi V. V. Analiz, otsinka i modeliuvannia ekonomichnoho ryzyku / V. V. Vitlinskyi. – K.: Demiur, 1996. – 212 s.

3. Kozachenko G. V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechenya : [monografiya] / G. V. Kozachenko, V. P. Ponomarev, O. M. Lyashenko. – K. : Libra, 2003. – 280 s.

4. Korporatyvne upravlinnia v systemi ekonomichnoi bezpeky aktsionernykh tovarystv Ukrainy [Tekst] : monohrafiia / I. P. Mihus [ta insh.]; Cherkas.nats.un-t im.B. Khmelnytskoho. – Cherkasy: Maklaut, 2012. – 272 s.

5. Teoretyko-metodolohichni zasady orhanizatsii systemy ekonomichnoi bezpeky aktsionernykh tovarystv: avtoreferat dysertatsii…doktora ekonomichnykh nauk: 21.04.02 / Franchuk Vasyl Ivanovych. – Kyiv, 2012.

6. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva v umovakh reiderskykh zahroz: kolektyvna monohrafiia [Tekst] / [O. A. Burbelo, S. K. Ramazanova, O. M. Zaiets, T. S. Hudima, O. M. Kuzmenko / za nauk. red. O. A. Burbelo, S. K. Ramazanova]. – Sievierodonetsk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2015. – 285 s.

Burbelo O.A.
Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Economics and Applied Statistics
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Rubizhne
Budryk O.I.
Assistant Lecturer at Department of Economics and Applied Statistics
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Rubizhne

RISK FACTORS IN THE ENTERPRISE ACTIVITY

The quality of solutions to ensure the sustainability and the ability of the enterprises to survive in conditions of volatility and unpredictability of the surrounding economic space is largely determined by the awareness of the management of the existing and coming threats from inside and outside of the enterprise.

The risk factor, as a consequence of complexity, and the unpredictability of the nature of the environment of the enterprise operation play a very important role in the market economy. The objective sources of threats of loss of the enterprise sustainability are its environment and the structure of internal factors of the production.

It is impossible to avoid economic risk, therefore, it is necessary to determine the most significant factors affecting the decision-making process, the source and magnitude of the risk and damage from the emergence of risk situations in the process of planning and organization of the enterprise activity, and further on this basis, to develop a set of measures for the protection against risk and ensuring the enterprise activities.

All risk factors can be divided into two groups: external, those are caused by reasons that are not directly related to the activity of the given enterprise and which depend on the economic and political conditions of the country; internal, the emergence of which is generated by the enterprise activities.

Identification, analysis, and evaluation of risk factors are a very important stage in the process of reacting of the enterprise management to the changes in external and internal conditions of its functioning. In real economic situations, different ways can be used to reduce the risk level.

To choose the methods for managing the economic stability based on the results of analysis of factors of the environment and financial and economic state of the enterprise, it is proposed to use the algorithm with three stages: the elimination of external factors influencing the enterprise economic stability; the carrying out of local measures to improve the financial situation; the creation of the stable financial base.

The results of the application of the long-term methods of financial recovery are insurance of the stable financial position of the enterprise in the long-term – creation of the optimal balance structure and financial results, and sustainability of the enterprise financial system to unfavourable external influences.

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ: СУТНІСТЬ ТА РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

MANAGING THE ACTIVITIES OF A LIMITED LIABILITY COMPANY: THE ESSENCE AND DEVELOPMENT OF AN EFFECTIVE MANAGEMENT MODEL

УДК 658.114.44

Буркова Л.А.
к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет

Сьогодні в Україні багато товариств з обмеженою відповідальністю мають нестійкий фінансовий стан, є неліквідними, нерентабельними і навіть знаходяться на межі банкрутства. Найчастіше це відбувається через борги перед кредиторами. Запропоновано в рамках системи управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю ввести обмеження щодо величини залученого капіталу (як короткострокового, так і довгострокового) та закріпити відповідальність за дотримання його величини. Це дасть змогу нормалізувати та поліпшити фінансовий стан товариства. Для цього розроблено відповідну методику закріплення відповідальності вищого, контролюючого та виконавчого органу товариства за його фінансовий стан.

Ключові слова: *господарське товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю, корпоративне управління, гранична сума зобов'язань, рівні відповідальності.*

Сегодня в Украине много обществ с ограниченной ответственностью имеют неустойчивое финансовое состояние, являются неликвидными, нерентабельными и даже находятся на грани банкротства. Чаще всего это происходит из-за долгов перед кредиторами. Предложено в рамках системы управления деятельностью общества с ограниченной ответственностью ввести ограничения по величине привлеченного капитала (как краткосрочного, так и долгосрочного) и закрепить ответственность за соблюдение его величины. Это позволит нормализовать и улучшить финансовое состояние общества. С этой целью разработана соответствующая методика закрепления ответственности высшего, контролирующего и исполнительного органа общества за его финансовое состояние.

Ключевые слова: *хозяйственное общество, общество с ограниченной ответственностью, управление, управление деятельностью общества с ограниченной ответственностью, корпоративное управление, предельная сумма обязательств, уровни ответственности.*

Today in Ukraine, many limited liability companies are not stable financially, are not liquid, are not profitable, and even are on the verge of bankruptcy. This is most often due to debts to creditors. Within the framework of the management system of the Limited Liability Company, it is proposed to limit the amount of attracted capital (both short-term and long-term) and to secure the responsibility for a compliance with its value. This will normalize and improve the financial position of the Company. To this end, an appropriate methodology has been developed for securing the responsibility of the higher, controlling and executive bodies of the Company for its financial status.

Key words: *business partnership, limited liability company, limited liability company management, corporate governance, marginal liability, liability levels.*

Постановка проблеми. Товариство з обмеженою відповідальністю є однією з найпоширеніших організаційно-правових форм юридичної особи, яка широко використовується практично в усіх державах. Це говорить про перевагу цієї організаційно-правової форми для учасників підприємницької діяльності. Даний вид компаній – винахід, викликаний вимогами практики господарювання, що показала недостатню еластичність акціонерних корпорацій, з одного боку, й обмежені можливості повних товариств, що перешкоджали їх широкому поширенню, – з іншого.

Багато чого привабливого є в товариствах з обмеженою відповідальністю, але проміжок часу, який сплинув зі дня набрання чинності Законом України «Про господарські товариства», безумовно, значний. Протягом більше ніж 20 років відбулися істотні зміни в законодавстві, ускладнилися правовідносини, в яких перебувають суб'єкти, у тому числі й товариства з обмеженою відповідальністю, постали численні питання та з'явилися проблеми, які слід вирішувати на законодавчому рівні. Тобто виникло багато причин для внесення змін до цього Закону, а краще – для прийняття окремого Закону, яким би регулювалося правове становище діяльності товариства з обмеженою відповідальністю.

Будучи, по суті, менеджером, керівник товариства з обмеженою відповідальністю перебуває з останнім у трудових відносинах. Він уповноважений здійснювати юридично значимі дії, виступаючи від імені товариства у цивільному обороті, організовуючи внутрішню діяльність у ньому, здійснюючи певною мірою правомочності власника з володіння, користування і розпорядження майном товариства, тощо. Керівник, нездатний забезпечити належний рівень управління, порушує зазначене у ст. 65 Господарського кодексу України право власника щодо господарського використання свого майна. Тому одним із найважливіших питань є те, як припинити неналежне управління з боку керівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у розвиток сучасної теорії та практики управляння діяльністю товариств з обмеженою відповідальністю є праці, написані такими

науковцями, як О.А. Підопригора, Я.М. Шевченко, Н.С. Кузнєцова, В.В. Луць, О.В. Дзера, О.М. Вінник, Л.С. Нецька, В.М. Кравчук та ін. Однак питання підвищення ефективності управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю й сьогодні є предметом пильної уваги та дискусій науковців.

Постановка завдання. Вважаємо доцільним розробити рекомендації щодо підвищення ефективності управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю у сучасних умовах господарювання. Для цього необхідно: розглянути теоретичну сутність та сучасні підходи до управління діяльністю товариств з обмеженою відповідальністю; висвітлити сучасні тенденції та проблеми управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю в Україні; розробити ефективну модель управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування економічних систем, ключове місце серед яких посідає підприємство, багато в чому визначається тим, наскільки злагоджено й раціонально взаємодіють між собою їхні елементи в процесі реалізації поставленої мети, тобто наскільки дієва та адекватна відповідна система управління. Управління підприємством, будучи складною, багатоаспектною економічною категорією, науково-практична значущість якої не викликає сумнівів, еволюціонує, якісно змінюється й розвивається у відповідь на динамізм і ускладнення суспільного виробництва та ринкових відносин.

Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, націлена на реалізацію підприємницького інтересу за допомогою задоволення суспільних потреб, зможе ефективно функціонувати та виконувати свою місію у довгостроковій перспективі, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального й вертикального поділу праці, й окремих виконавців буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована.

Будучи самостійним видом діяльності, що реалізується в межах звичайної діяльності виробничого підприємства, управління накладається, пронизує решту напрямів його діяльності, забезпечуючи тим самим як можливість їхнього безпосереднього здійснення, так і сумісну узгодженість у реалізації загальної мети діяльності підприємства.

Згідно зі ст. 62 Господарського кодексу України [1], підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів [1]:

– приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

– підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);

– комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

– державне підприємство, що діє на основі державної власності;

– підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

– спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб’єктами співробітництва.

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

Згідно із Цивільним кодексом України [13], юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, установлених законом. При цьому під товариством розуміється організація, створена шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі у цьому товаристві. Товариство може бути створено однією особою, якщо інше не встановлено законом. Товариства поділяються на [13]:

1. підприємницькі товариства – товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність для одержання прибутку та подальшого його розподілу між учасниками (підприємницькі товариства), можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничі кооперативи;

2. непідприємницькі товариства – це товариства, які не мають на меті одержання прибутку для його подальшого розподілу між учасниками. Особливості правового статусу окремих видів непідприємницьких товариств установлюються законом.

Підходи до визначення сутності поняття «господарське товариство» на законодавчому рівні узагальнено в табл. 1.

Відповідно до Господарського кодексу України [1], Цивільного Кодексу України [13] та Закону України «Про господарські товариства» [5], до господарських товариств належать:

1. Акціонерні товариства.
2. Товариства з обмеженою відповідальністю.
3. Товариства з додатковою відповідальністю.
4. Повні товариства.
5. Командитні товариства.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «господарське товариство»

Джерело	Сутність поняття
Господарський кодекс України [1]	Господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства для одержання прибутку. У випадках, передбачених Кодексом [1], господарське товариство може діяти у складі одного учасника.
Цивільний кодекс України [13]; Закон України «Про господарські товариства» [5]	Господарським товариством є юридична особа, статутний (складений) капітал якої поділений на частки між учасниками.

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «товариство з обмеженою відповідальністю»

Джерело	Сутність поняття
Господарський кодекс України [1]	Товариством з обмеженою відповідальністю є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої внески, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх внесків.
Цивільний кодекс України [13]	Товариством з обмеженою відповідальністю є засноване одним або кількома особами товариство, статутний капітал якого поділений на частки, розмір яких установлюється статутом. Учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості своїх внесків. Учасники товариства, які не повністю зробили внески, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників. Найменування товариства з обмеженою відповідальністю має містити найменування товариства, а також слова «товариство з обмеженою відповідальністю».
Закон України «Про господарські товариства» [5]	Товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, що має статутний капітал, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Максимальна кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю може досягати 100 осіб. Учасники товариства несуть відповідальність у межах їхніх внесків. Учасники товариства, які не повністю зробили внески, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини внеску кожного з учасників.

Товариства з обмеженою відповідальністю є найбільш поширеною організаційно-правовою формою для ведення бізнесу в Україні. Отже, далі детальніше розглянемо їхню сутність (табл. 2) та особливості створення.

Узагальнюючи наведене, можна підсумувати, що відносно сутності поняття «товариство з обмеженою відповідальністю», що міститься у нормативно-правових актах України, є розходження, а саме:

1. У джерелах [1; 5] зазначено, що статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю повинен бути поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, тоді як у джерелі [13] зазначено, що розмір цих часток установлюється статутом.

При цьому слід зазначити, що, згідно зі ст. 57 Господарського кодексу України [1], установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, – статут (положення) суб'єкта господарювання.

2. Щодо відповідальності товариства з обмеженою відповідальністю, то у джерелі [1] зазначено, що воно несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном, тоді як у джерелах [130; 5] це положення взагалі відсутнє.

3. Щодо відповідальності учасників товариства з обмеженою відповідальністю, які повністю сплатили свої вклади, то:

– у джерелах [1; 5] зазначено, що вони несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх внесків;

– у джерелі [13] зазначено, що учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості своїх внесків.

4. Щодо відповідальності учасників товариства з обмеженою відповідальністю, які не повністю зробили внески, то в джерелах [5; 13] зазначено, що вони несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини внеску кожного з учасників. У джерелі [1] це положення відсутнє.

5. Відносно кількості учасників товариства з обмеженою відповідальністю, то:

– у джерелі [13] зазначено, що воно повинно бути засноване одним або кількома особами (при цьому не наголошено на максимальній кількості учасників);

– у джерелі [5] робиться наголос на максимальній кількості учасників товариства з обмеженою відповідальністю – 100 осіб;

– у джерелі [1] це положення відсутнє.

Отже, враховуючи наведене та для усунення плутанини під час визначення сутності поняття «товариство з обмеженою відповідальністю» вважаємо доцільним уточнити дефініцію даної категорії. Під останньою пропонуємо розуміти господарське товариство, засноване однією або кількома особами (але не більше ніж 100 осіб), що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається статутом, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки власним майном.

Окрім того, вважаємо необхідним урахувати й загальні підходи до визначення відповідальності учасників товариства з обмеженою відповідальністю шляхом її узгодження у нормативно-правових актах, які регламентують порядок створення та діяльності товариств з обмеженою відповідальністю, прийнявши таке:

1. Учасники товариства, які повністю сплатили свої внески, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх внесків.

2. Учасники товариства, які не повністю зробили внески, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини внеску кожного з учасників.

Переваги товариства з обмеженою відповідальністю порівняно з іншими формами господарських товариств:

– засновниками та учасниками можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, як громадяни України, так й іноземці;

– розмір статутного капіталу не обмежується (причому ні мінімальна, ні максимальна його величина);

– учасники товариства відповідають за його зобов’язаннями в межах зроблених ними внесків;

– можлива реєстрація з одним учасником.

Далі розглянемо особливості управління товариством з обмеженою відповідальністю. При цьому попередньо, як здається логічним, необхідно розглянути сутність поняття «управління».

Під терміном «управління» найчастіше розуміють цілеспрямований вплив на об’єкти для отримання бажаних результатів [2; 7; 11].

Управління як наука пройшло значний еволюційний розвиток – від школи наукового управління до сучасних концепцій.

У сфері теоретичних засад управління підприємством, з одного боку, досягнуто певних наукових взаємоузгодженостей, а з іншого – спостерігається різноманітність концептуальних поглядів на ті чи інші складники процесу управління.

У вітчизняній економічній літературі досить широко представлені наукові напрацювання щодо організаційних підвалин процесу управління. Розглядом вище окресленого кола питань займалися С.Ф. Покропивний, О.С. Іванілов, Н.Г. Метеленко та інші автори, проте окремі складники сучасної моделі управління, зважаючи на виклики часу, вимагають подальшого опрацювання.

Класичні вітчизняні наукові теорії управління підприємствами визначають, що управління (у широкому розумінні) є діяльністю, спрямованою на координацію роботи інших людей (трудових колективів) [4, с. 59; 3, с. 190]. Тобто якщо забезпечити високу якість налагодження спільної роботи колективу підприємства, то буде реалізована найвища мета створення будь-якого суб’єкта підприємництва – досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

Із цього приводу слід зазначити, що науковці єдині в твердженні, що підприємства слід розглядати як систему – сукупність взаємопов’язаних в одне ціле елементів [4, с. 58; 3, с. 189], а безпосередній процес управління можна представити у вигляді системи.

Правила, порядок і механізми управління регламентуються Господарським кодексом України. Зокрема, ст. 65 присвячено загальним питанням управління суб’єктом господарювання [1]. Але даним документом не регламентуються такі визначальні орієнтири функціонування суб’єкта господарювання, як місія і стратегія підприємства, не кажучи вже про обов’язковість їх визначення для всіх підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності.

Управління підприємством здійснюється відповідно до Статуту на основі поєднання прав власника відносно господарського використання свого майна та участі в управлінні трудового колективу [7Ошибка! Источник ссылки не найден.]. При цьому призначення (обрання) керівника підприємства є правом власника (власників) підприємства та реалізується безпосередньо або через уповноважені ним органи відповідно до статуту.

У роботі [6] під процесом управління розуміється сукупність цілеспрямованих дій суб’єкта управління та їх груп з узгодження спільної діяльності об’єктів управління (персоналу) для досягнення цілей підприємства.

Відповідно до ст. 89 Господарського кодексу України [1] та ст. 23 Закону [5], управління діяльністю господарського товариства здійснюють його органи та посадові особи, склад і порядок обрання (призначення) яких визначається залежно від виду товариства, а у визначених законом випадках – учасники товариства.

Слід зазначити, що в нормативно-правових актах є розходження відносно компетенцій загальних зборів учасників товариства з обмеженою відповідальністю. Так, у Цивільному кодексі України [13] таких компетенцій вісім, а в Законі [5] – лише чотири. Враховуючи те, що Кодекс має вищу юри-

дичну силу, ніж Закон, було б доцільно узгодити ці компетенції, прийнявши, відповідно, ті, що визначені Цивільним кодексом України [13].

Підкреслимо, що у цілому система управління товариством з обмеженою відповідальністю є досить простою. Вищим органом товариства є загальні збори учасників (складаються з учасників товариства або призначених ними представників). Загальні збори учасників уважаються повноважними, якщо на них присутні учасники (представники учасників), що володіють у сукупності більш як 50% голосів. Окрім того, створюється виконавчий орган (колегіальний або одноособовий), який здійснює поточне керівництво діяльністю товариства й є підзвітним загальним зборам його учасників. Контроль над діяльністю виконавчого органу товариства з обмеженою відповідальністю здійснюється у порядку, встановленому статутом та законом (здійснюється ревізійною комісією, що утворюється загальними зборами учасників товариства з їх числа в кількості, передбаченій установчими документами, але не менше трьох осіб. Члени дирекції (директор) не можуть бути членами ревізійної комісії).

Наголосимо, що в нормативно-правових актах України відсутнє визначення поняття «управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю», а визначено лише підходи до його здійснення. Тому пропонуємо до застосування таку дефініцію даної категорії: управління товариством з обмеженою відповідальністю – це корпоративний вид діяльності, що здійснюється вищим та виконавчим органом товариства, спрямований на організацію та координацію діяльності членів трудового колективу в процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг для отримання прибутку.

Суттєвим недоліком у системі управління Товариством з обмеженою відповідальністю є те, що здебільшого на практиці в них не створюється ревізійна комісія, яка повинна здійснювати контроль над діяльністю генерального директора, хоча це передбачено і законодавством, і, як правило, статутом товариства. Закон передбачає, що, по-перше, створення ревізійної комісії обов'язкове, по-друге, її кількісний склад має становити не менше трьох осіб і, по-третє, всі ці особи мають бути учасниками товариства.

Із вищезазначеного випливає, що всі товариства з обмеженою відповідальністю, у яких один чи два учасники (а таких значна кількість), автоматично опиняються за рамками правового поля у цьому моменті, адже вони об'єктивно не мають можливості сформувати ревізійну комісію з дотриманням установлених законом вимог.

У такому разі товариства змушені вибирати варіант, який, на їхню думку, порушує законодавство найменшою мірою. Серед таких варіантів, що використовуються на практиці, варто згадати створення ревізійної комісії не з учасників, а з їх представників, або з учасників, але в кількості менше, ніж три, а також обрання до складу ревізійної комісії одного й того ж учасника, але в особі трьох різних представників чи не утворення ревізійної комісії взагалі. Звісно, жоден із цих варіантів чинному законодавству не відповідає.

Щодо сутності управління товариством з обмеженою відповідальністю, то вище зазначалося, що воно, на нашу думку, за своєю суттю є корпоративним.

Набір інструментів корпоративного управління для ТОВ доволі простий, це – органи управління товариства: вищий орган (збори учасників), виконавчий орган (одноосібній чи колективний) та контролюючий орган (ревізійна комісія). А от що стосується взаємодії цих органів, то тут уже досить складний і часто унікальний для кожного товариства механізм, що базується, головним чином, на повноваженнях названих органів.

Набір і обсяг повноважень кожного з трьох його органів визначає характер їх взаємодії, що й створює унікальний корпоративний механізм кожної компанії. Тому питання, пов'язані з корпоративним управлінням, продовжують виникати практично у кожного товариства або його учасників/акціонерів чи не на щоденній основі.

Отже, для розроблення ефективної моделі управління товариством з обмеженою відповідальністю пропонується:

1) створити ревізійну комісію, кількісний склад якої становитиме не менше трьох осіб, які мають бути учасниками товариства;

2) розробити Положення «Про корпоративне управління у товаристві», в якому детально визначити взаємодію вищого органу (зборів учасників), виконавчого органу (генерального директора) та контролюючого органу (ревізійної комісії) товариства з обмеженою відповідальністю;

3) у межах затверджених повноважень між вищим, контролюючим та виконавчим органом товариства встановити їх відповідальність за фінансовий стан підприємства.

Слід зазначити, що сьогодні в Україні багато товариств з обмеженою відповідальністю мають нестійкий фінансовий стан, є неліквідними, нерентабельними і навіть знаходяться на межі банкрутства. Тому безліч товариств з обмеженою відповідальністю зіштовхуються з необхідністю ліквідації. Найчастіше це відбувається через борги перед кредиторами.

Вважаємо, що в рамках системи управління товариством доцільно ввести обмеження щодо величини залученого капіталу (як короткострокового, так і довгострокового) та закріпити відповідальність за дотримання його величини. Це дасть

змогу нормалізувати та поліпшити фінансовий стан товариства. Тому далі у роботі для управління фінансовим станом товариства з обмеженою відповідальністю рекомендується визначати граничну суму його зобов'язань за методикою, запропонованою у роботі [12, с. 387–394].

Автором [12, с. 387–394] розглядається порядок діагностування ступеня кризи на основі визначення за кожним із фінансових коефіцієнтів суми зобов'язань, яку необхідно погасити підприємству для того, щоб його значення відповідало прийнятому нормативу; а сума його активів при цьому залишалася незмінною. Вищезгадана сума зобов'язань позначена в роботі як надлишок зобов'язань.

Цей показник уперше введений у науковий обіг у роботах [8; 9] як різниця між фактичною сумою кредиторської заборгованості та її нормативом у момент часу, що оцінюється.

У роботі [12, с. 388] величина зобов'язань – це той розмір залученого капіталу, за якого коефіцієнти оцінки фінансового стану кращі або дорівнюють прийнятим нормативам. Своєю чергою, надлишок зобов'язань – це різниця між фактичною та нормативною величиною зобов'язань, яка має бути погашена для досягнення всіма коефіцієнтами фінансового стану своїх нормативів.

Передбачено необхідність визначення надлишку не тільки кредиторської заборгованості, а й усієї величини довгострокових та поточних зобов'язань.

Інтегральну величину надлишку зобов'язань (НЗ) у роботі [12, с. 390] пропонується визначати за такою формулою:

$$НЗ = \max\{НЗ_{бн}; НЗ_{кзк}; НЗ_{зв}; НЗ_{фз}\}, \quad (1)$$

де $НЗ_{бн}$ – надлишок зобов'язань за коефіцієнтом боргового навантаження;

$НЗ_{кзк}$ – надлишок зобов'язань за коефіцієнтом концентрації залученого капіталу;

$НЗ_{зв}$ – надлишок зобов'язань за коефіцієнтом співвідношення залучених та власних коштів;

$НЗ_{фз}$ – надлишок зобов'язань за коефіцієнтом фінансової залежності.

Передбачено, що надлишок зобов'язань має у складі два елементи:

– надлишок довгострокових зобов'язань;
– надлишок короткострокових зобов'язань.

Наявність у підприємства надлишку короткострокових зобов'язань свідчить про поточну неплатоспроможність, оскільки є дефіцит коштів для покриття термінових боргів, тому в роботі [12, с. 390] передбачено й визначення показника надлишку короткострокових зобов'язань.

Основними показниками, які дають змогу визначити, чи відповідає обсяг короткострокових зобов'язань підприємства необхідному для досягнення коефіцієнтом певного нормативу, є показники ліквідності та платоспроможності.

Загальний надлишок короткострокових зобов'язань (НКЗ) визначається за найгіршим варіантом [12, с. 392]:

$$НКЗ = \max\{НКЗ_{зл}; НКЗ_{шл}; НКЗ_{зок}; НКЗ_{ман}\}, \quad (2)$$

де $НКЗ_{зл}$ – надлишок короткострокових зобов'язань за коефіцієнтом загальної ліквідності;

$НКЗ_{шл}$ – надлишок короткострокових зобов'язань за коефіцієнтом швидкої ліквідності;

$НКЗ_{спкз}$ – надлишок короткострокових зобов'язань за коефіцієнтом платоспроможності;

$НКЗ_{зок}$ – надлишок короткострокових зобов'язань за коефіцієнтом забезпеченості власними оборотними коштами;

$НКЗ_{ман}$ – надлишок короткострокових зобов'язань за коефіцієнтом маневреності.

Своєю чергою, надлишок довгострокових зобов'язань (НДЗ) визначається з виразу [12, с. 392]:

$$НДЗ = НЗ – НКЗ. \quad (3)$$

Після цього встановлюється, наскільки суттєвим є надлишок довгострокового капіталу. Для цього визначається коефіцієнт суттєвості зміни довгострокового капіталу, який визначається за такою формулою [12, с. 393]:

$$К_{дк} = \frac{НДЗ}{З_д}, \quad (4)$$

де $К_{ДК}$ – коефіцієнт суттєвості зміни довгострокового капіталу, частка од.;

$З_д$ – сума довгострокових зобов'язань, тис. грн.

Аналогічно вищенаведеному визначається, наскільки суттєвим є коригування короткострокових зобов'язань. Для цього розраховується коефіцієнт суттєвості зміни короткострокових зобов'язань, який визначається за такою формулою [120, с. 393]:

$$К_з = \frac{НКЗ}{З_к}, \quad (5)$$

де $К_З$ – коефіцієнт суттєвості зміни короткострокових зобов'язань, частка од.

Вище в роботі висловлювалася думка щодо того, що в рамках товариства доцільно ввести обмеження щодо величини залученого капіталу, що дасть змогу нормалізувати та поліпшити фінансовий стан підприємства, тому далі для цілей даного дослідження пропонується розроблена методика закріплення відповідальності вищого, контролюючого та виконавчого органів товариства за його фінансовий стан, що ґрунтується на визначенні надлишкової суми зобов'язань за методикою, запропонованою у роботі [12, с. 387–394]. Рівні відповідальності за фінансовий стан товариства та контроль над граничною сумою його зобов'язань пропонується встановлювати на підставі розрахованих значень коефіцієнтів суттєвості зміни довгострокового капіталу та короткострокових зобов'язань. Детально запропонована методика представлена блок-схемою алгоритму, наведеного на рис. 1.

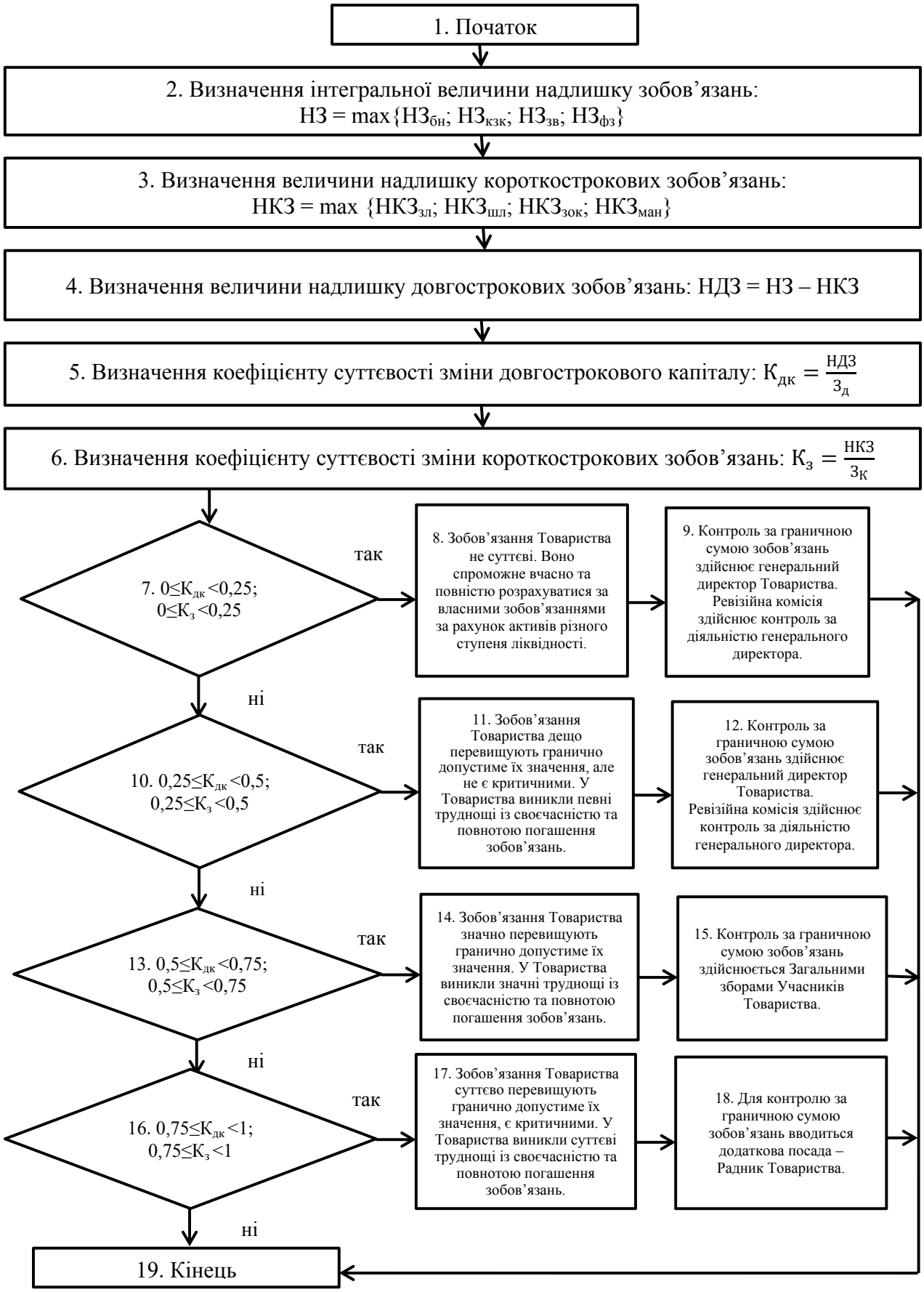


Рис. 1. Блок-схема алгоритму встановлення рівнів відповідальності за фінансовий стан товариства та контролю над граничною сумою його зобов'язань

Висновки з проведеного дослідження. Вважаємо, що контроль над граничною сумою зобов'язань товариства та досягнення її нормативної величини для товариства (за якої коефіцієнти оцінки фінансового стану кращі, або дорівнюють прийнятим нормативам коефіцієнтів) дадуть змогу забезпечити його стійкий фінансовий стан. Залежно ж від ступеня досягнення нормативної величини зобов'язань для товариства розподілено й повноваження між органами, які здійснюють управління його діяльністю. Запропонована методика, на нашу думку, дасть змогу підвисити ефективність управління діяльністю товариства з обмеженою відповідальністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. Офіційний вісник України. 2003. № 11. С. 303–458.
2. Гукасьян Г.М. Экономика от «А» до «Я»: Тематический справочник. М.: ИНФРА-М, 2007. 480 с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
4. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2005. 528 с.
5. Закон України «Про господарські товариства» № 1576-XII від 19.09.1991 зі змінами та доповненнями.
6. Інноваційно-інвестиційні, ресурсні та управлінські складові розвитку підприємств-учасників інтеграційних об'єднань: монографія / К.Ф. Ковальчук, Л.М. Тимошенко, С.П. Лобов та ін. Донецьк: ЛАНДОН-XXI, 2013. 503 с.
7. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 14.08.2013 № 971 «Про затвердження Методичних рекомендацій з питань методологічного забезпечення складання середньо- та довгострокових стратегічних планів розвитку державних підприємств, державних акціонерних товариств та господарських структур». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131187.html.
8. Нусинов В.Я. Основы экономической оценки эффективности деятельности предприятий в условиях кризиса неплатежей. Кривой Рог: Минерал, 1997. 190 с.
9. Нусинов В. Я. Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности. Днепропетровск: Наука и образование, 1998. 223 с.
10. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. Москва: ИНФРА-М, 1997. 496 с.
11. Философский энциклопедический словарь / Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. М.: Сов. Энциклопедия, 1983. 840 с.
12. Фінансовий аналіз промислових підприємств: навч. посіб. / За заг. ред. проф. В.Я. Нусінова; ДВНЗ «Криворізький національний університет»; МОН України. Кривий Ріг: Р.А. Козлов, 2016. 511 с.
13. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. №435-IV, зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran6094#n6094.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "Economic Code of Ukraine", available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (Accessed 16 January 2003).
2. Gukas'jan, G.M. (2007), Jekonomika ot «A» do «Ja» [Economy from "A" to "Z"], INFRA-M, Moscow, Russia.
3. Ivanilov, O.S. (2009), Ekonomika pidpryiemstva [Economy of the enterprise], Tsentr uchbovoi literatury, Kiev, Ukraine.
4. Pokropyvnyj, S.F. (2005), Ekonomika pidpryiemstva [Economy of the enterprise], KNEU, Kiev, Ukraine.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "About business associations", available at: http:// http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12 (Accessed 19 September 1991).
6. Koval'chuk, K.F., Tymoshenko, L.M. & Lobov, S.P. (2013), Innovatsijno-investytsijni, resursni ta upravlins'ki skladovi rozvytku pidpryiemstv-uchasnykiv intehratsijnykh ob'iednan' [Innovative-investment, resource and management components of the development of enterprises-participants of integration associations], LANDON-KhKhI, Donetsk, Ukraine.
7. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013), "On Approval of Methodological Recommendations on the Methodological Provision of Preparation of Medium-and Long-Term Strategic Plans for the Development of State Enterprises, State Joint Stock Companies and Economic Organizations", available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131187.html (Accessed 14 August 2013).
8. Nusinov, V. Ja (1997) Osnovy jekonomicheskoj ocenki jeffektivnosti dejatel'nosti predprijatij v uslovijah krizisa neplatezhej [Fundamentals of economic evaluation of the efficiency of enterprises in a crisis of non-payment], Mineral, Krivoj Rog, Ukraine.
9. Nusinov, V. Ja (1998) Prognozirovanie i ocenka jekonomicheskih rezul'tatov proizvodstva v uslovijah investirovanija i prinjatija stabilizacionnyh mer v promyshlennosti [Forecasting and estimation of economic results of production in conditions of investment and adoption of stabilization measures in industry], Nauka i obrazovanie, Dnepropetrovsk, Ukraine.
10. Rajzberg, B. A., Lozovskij, L. Sh. & Starodubceva, E. B. (1997) Sovremennyj jekonomicheskij slovar' [Modern Economic Dictionary], INFRA-M, Moscow, Russia.
11. Il'ichev, L. F., Fedoseev, P. N., Kovalev, S. M. & Panov V. G. (1983) Filosofskij jenciklopedicheskij slovar' [Philosophical Encyclopedic Dictionary], Sov. Jenciklopedija, Moscow, Russia.
12. Nusinov, V. Ya. (2016) Finansovyj analiz promyslovykh pidpryiemstv [Financial analysis of industrial enterprises], Vyd. R. A. Kozlov, Kryvyj Rih, Ukraine.
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "The Civil Code of Ukraine", available at: http:// http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran6094#n6094 (Accessed 16 January 2003).

Burkova L.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration,
Kryvyi Rih National University

MANAGING THE ACTIVITIES OF A LIMITED LIABILITY COMPANY: THE ESSENCE AND DEVELOPMENT OF AN EFFECTIVE MANAGEMENT MODEL

It is revealed that today Limited Liability Companies are the most widespread organizational and legal form for conducting business in Ukraine. Approaches to the definition of the essence of this concept are considered. It is concluded that there are certain differences regarding the definition of the essence of this notion contained in the regulatory legal acts of Ukraine. Definition of this category is specified.

It is recommended to take into account the general approaches to determining the liability of participants in a limited liability company, through its coordination in the regulatory acts that regulate the procedure for the establishment and operation of limited liability companies.

The essence of the concept of “management” and features of management of a limited liability company are considered. It is established that in regulatory legal acts, there are differences regarding the competences of the general meeting of participants of a limited liability company.

It is clarified that in regulatory legal acts of Ukraine, there is no definition of “management of the activity of a limited liability company,” but only the approaches to its implementation are defined. Therefore, there is proposed a definition of this category.

The current trends and problems of managing the activity of the limited liability company in Ukraine are considered. It is determined that there are a number of problems that are not regulated today but the main one is the problem of the party’s exit from the Company.

A significant disadvantage in the management system of the Limited Liability Company is that, in practice, they do not create a revision commission, which should exercise control over the activities of the Director-General. Although this is foreseen both by law and, as a rule, by the Charter of the Society. The law provides that, firstly, the creation of a revision commission is mandatory, secondly, its quantitative composition must be at least 3 persons, and, thirdly, all these persons must be members of the partnership.

It is considered that today in Ukraine, many limited liability companies are not stable financially, are not liquid, are not profitable, and even are on the verge of bankruptcy. Therefore, many companies with limited liability face the need for liquidation. This is most often due to debts to creditors

Within the framework of the management system of the Limited Liability Company, it is proposed to limit the amount of attracted capital (both short-term and long-term) and to secure the responsibility for compliance with its value. This will normalize and improve the financial position of the Company. To this end, an appropriate methodology has been developed for securing the responsibility of the higher, controlling and executive bodies of the Company for its financial status, based on the determination of the excess amount of obligations. Levels of responsibility for the financial position of the Company and control over the maximum amount of its obligations are proposed based on the calculated values of coefficients of the materiality of changes in long-term capital and short-term liabilities. Depending on the degree, to which the normative value of the obligations for the Company is achieved, powers are also shared between the bodies that manage its activities. We believe that the proposed methodology will improve the effectiveness of the management of the Society.

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБ

ANALYSIS OF EXISTING DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE MANAGEMENT OF PUBLIC SERVICE PERSONNEL

УДК 352.075

Буркова Л.А.
к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
Семеняка Т.В.
асистент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
Демченко Є.В.
студентка
Криворізький національний університет

Робота з персоналом у виконкомах, як і в будь-якій установі, що фінансується за рахунок коштів місцевого бюджету, повинна здійснюватися виключно в рамках чинного законодавства. Останнє, на жаль, сьогодні залишається недосконалим. Окрім того, нині діяльність кадрових служб органів місцевого самоврядування не повною мірою відповідає сучасним вимогам. Це, своєю чергою, впливає на якість та ефективність роботи кадрової служби у цілому. Виходячи з вищенаведеного, видається доцільним розробити низку заходів, що дадуть змогу підвищити роль кадрової служби виконкому у запровадженні сучасних кадрових технологій.

Ключові слова: *управління персоналом, кадрова служба, публічна служба, органи місцевого самоврядування, ефективність діяльності кадрових служб.*

Работа с персоналом в исполкомах, как и в любом учреждении, финансируемом за счет средств местного бюджета, должна осуществляться исключительно в рамках существующего законодательства. Последнее, к сожалению, сегодня остается несовершенным. Кроме того, в настоящее время деятельность кадровых служб органов местного самоуправления не в полной мере отвечает современным требованиям. Это, в свою очередь, влияет на качество и эффективность работы кадровой службы в целом. Исходя из вышеприведенного, представляется целесообразным разработать ряд мер, которые предоставят возможность повысить роль кадровой службы исполкома во внедрении современных кадровых технологий.

Ключевые слова: *управления персоналом, кадровая служба, публичная служба, органы местного самоуправления, эффективность деятельности кадровых служб.*

Work with staff in the executive committees, as well as in any institution funded by the local budget, should be carried out exclusively within the framework of existing legislation. The latter, unfortunately, remains imperfect today. In addition, at present, the activities of the personnel services of local authorities do not fully meet modern requirements. This, in turn, affects the quality and effectiveness of the personnel service in general. Based on the above, it seems advisable to develop a series of measures that will provide an opportunity to enhance the role of the executive staff in the implementation of modern staffing technologies.

Key words: *personnel management, human resources department, public service, local self-government, efficiency of personnel services.*

Постановка проблеми. Вітчизняна практика управління персоналом, людськими ресурсами органів влади суттєво відрізняється від зарубіжної, хоча питання кадрів державної служби та служби в органах місцевого самоврядування, їхнього професіоналізму стоїть в Україні досить гостро.

Головною проблемою державної служби та служби в органах місцевого самоврядування сьогодні є те, що недостатньою мірою застосовуються сучасні технології управління, відсутні єдині управлінські стандарти державної служби в усіх органах виконавчої влади центрального та місцевого рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми організації управління персоналом публічних служб досліджувалися багатьма вченими та представлені в напрацюваннях таких науковців, як: Н. Гончарук [1], Х. Дейнега [2], В. Ландсман [3], В. Олуйко [4], Т. Покотило [5], І. Сурай [6], В. Щегорцова [7]. Комплексне дослідження системи управління персоналом у публічних та неприбуткових організаціях було здійснено Дж. Пайн [8]. Багато аспектів проблематики управління персоналом органів влади вже опрацьовано, але питання щодо особливостей управління персоналом в Україні ще залишаються відкритими.

В Україні відбувається зміна підходів до організації управління персоналом публічних служб. Так, у 2016 р. набрав чинності оновлений Закон України «Про державну службу» від 10.01.2015 № 889-VII, у якому вже враховано досвід правового регулювання державної служби в Європі, і він є одним зі складників «пакету реформ» в Україні.

Сьогодні в Україні склалася така ситуація щодо роботи з людськими ресурсами органів влади:

– велика плинність кадрів державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування та, як наслідок, низький рівень професіоналізму та компетентності кадрів органів влади;

– відсутність системи мотивації до ефективної роботи, яку можна швидше назвати системою «антимотивації»;

– відсутність чіткого розмежування функцій і завдань діяльності органів влади, що веде за собою дублювання повноважень, неефективне використання людського потенціалу і, як наслідок, невизначеність стратегії функціонування та розвитку органу влади;

– невмотивовано часта зміна керівництва органів влади, зумовлена нестабільністю політичної ситуації;

– майже повна відсутність роботи з кадровим резервом на посади державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, яка, по суті, носить чисто формальний характер, тощо.

Стосовно служби в органах місцевого самоврядування, то сьогодні її регламентація є застарілою і потребує значного оновлення. Постає завдання щодо надання рекомендацій щодо поліпшення роботи кадрової служби на місцевому рівні, зокрема на базі Криворізької міської ради.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду управління персоналом у сфері державної служби та розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності кадрових служб органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом система управління персоналом публічних служб в Україні включає такі компоненти: організаційну структуру управління персоналом публічної служби; систему роботи з персоналом публічної служби, нормативно-правову базу управління персоналом; інформаційно-методичне забезпечення системи управління персоналом, технології управління персоналом та методи управління персоналом державної служби.

Нині в розвинутих демократичних країнах склалися три основні моделі публічної служби: кар'єрна, посадова та змішана, що поєднує елементи кар'єрної та посадової моделей. Кожна з них, звичайно, накладає свій відбиток на стиль управління персоналом публічної служби, зокрема на практику добору персоналу, його адаптацію на посаді, кар'єрне переміщення, присвоєння категорій, рангів, розвиток кар'єри, оплату і стимулювання праці, мотивацію та оцінку діяльності, підстави припинення публічної служби тощо. Розглянемо особливості управління персоналом публічних служб у зарубіжних країнах (табл. 1).

Практичний досвід органів державної влади зарубіжних країн показує, що висока ефективність державної служби досягається там, де управління персоналом виведено на рівень пріоритетних напрямів її роботи, а основою управління персоналом стали кадрові служби.

Варто підкреслити, що ефективне управління персоналом у сфері державної служби в зарубіжних країнах базується на продуманій стратегії використання та розвитку «людських ресурсів». Ця робота останнім часом поставлена на серйозну правову основу, завдяки якій чітко визначено місце й статус різного рівня керівників, зайнятих в апараті органів державної влади. У практиці більшості країн ЄС законодавчо закріпилася «система заслуг і досягнень», коли кар'єрне зростання будь-якого керівника залежить від того, наскільки ефективно й якісно він працює [2, с. 48].

В англосаксонських країнах, насамперед у Сполучених Штатах Америки, з 80-х років XX ст. почала утверджуватися ідея, що робота з персо-

Таблиця 1

Особливості управління персоналом публічних служб у зарубіжних країнах

Країна	Особливі риси
Франція	Принцип співучасті чиновників у самоврядуванні і визначення умов трудової діяльності, що знайшов відображення у формуванні консультативних органів управління: Вищої ради публічної служби держави, адміністративних паритетних комісій, технічних паритетних комісій і комітетів із гігієни та безпеки праці. Систему державної служби формально очолює прем'єр-міністр, який зазвичай передає свої повноваження члену уряду.
Польща	Завдання, які стоять перед органами управління державною службою: організація спільного набору кадрів для всіх міністерств, пряме управління міністерськими корпораціями службовців, опрацювання посадових інструкцій, узгодження статусів різних трудових корпорацій, зв'язок із профспілковими федераціями, підготовка заходів, що стосуються оплати послуг працівників державних органів.
Чехія	Законодавством регулюються правовідносини працівників, які здійснюють державне управління у державних установах, що є послугою, яку Чехія надає громадськості, організаційні аспекти державної служби, підготовку фізичних осіб до державної служби, службові відносини державних службовців, які працюють в адміністративних установах, питання винагороди таких осіб, процедуру щодо вирішення питань служби, питання винагороди інших працівників адміністративних установ, а також організаційні аспекти, які стосуються прийняття на роботу таких працівників.
Латвія	Загальне управління державною цивільною службою здійснює Адміністрація державної цивільної служби, на яку покладено функції розроблення єдиних принципів управління персоналом для інституцій публічної адміністрації та сприяння їх виконанню, забезпечення уніфікованої системи кар'єрного планування для цивільних службовців, аналіз потреб навчання у цивільній службі, організація конкурсів на посади цивільної служби та розгляд скарг щодо цих конкурсів.
Німеччина	Існує складна багатоступенева система відбору кадрів для державної служби з випускників вищих навчальних закладів із найкращою успішністю. Специфіка німецької державної служби полягає у тому, що поняття державного службовця є неоднозначним і фактично охоплює три категорії осіб: чиновників, службовців і працівників. Чиновники (високий і найвищий рівні посад) призначаються довічно, а зі службовцями і працівниками укладають трудову угоду, яка може бути розірвана.
США	Було створено Бюро з управління персоналом і Раду із захисту системи заслуг, Службу вищих керівників. Особливістю проходження державної служби у США є те, що вона поділяється на конкурсну та виключну. У системі проходження державної служби чітко прописано процедуру кар'єрного просування по службі. У кожній установі державної служби є свій план заміщення посад по службі.

налом у системі державної служби точно так, як і власне розвиток органів державної влади, має вестися за зразком бізнесу. Це означає, що й управління персоналом має вестися за законами ефективного менеджменту, коли критерії ефективності, раціональності, економності стають головними під час визначення результатів роботи персоналу.

Розглянемо управління персоналом на місцевому рівні на прикладі Криворізької міської ради.

Нині діяльність кадрових служб органів місцевого самоврядування не в повній мірі відповідає сучасним вимогам. Це зумовлено тим, що кадрові служби не мають достатніх повноважень, відповідальності, нормативно-правового та методичного забезпечення своєї діяльності, можливостей впливати на ситуацію у кадровій сфері в органі влади, відчувають брак спеціалістів із кадрової роботи, які пройшли необхідну підготовку та мають відповідний досвід роботи. Зазначене відображається на якості роботи кадрових служб, наслідком чого є непоодинокі порушення правил проведення конкурсу на заміщення вакантних посад, атестації, порядку проходження служби в органах місцевого самоврядування, накладання дисциплінарних стягнень тощо.

Робота з персоналом у виконкомі Криворізької міської ради, як і в будь-якій установі, що фінансується коштом міського бюджету, повинна здійснюватися виключно в рамках чинного законодавства, яке сьогодні залишається недосконалим. Це, своєю чергою, впливає на якість та ефективність роботи кадрової служби.

Проаналізувавши кадрове забезпечення виконкому Криворізької міської ради, можна виділити такі його слабкі місця, як старіння кадрів, відсутність реального матеріального стимулювання і системи кадрового росту, що не дають змоги створювати ефективно діючий кадровий резерв і готувати компетентних фахівців.

Отже, під час роботи з кадрами кадровій службі виконкому Криворізької міської ради пропонуємо керуватися таким:

– професіоналізм та морально-етичні якості вважати єдиними критеріями відбору посадовців;

– підбирати кадри до конкретних сфер або галузей, спираючись на колегіальну думку осіб, які працюють у них;

– до складу конкурсної комісії включати психолога, який оцінюватиме саме морально-етичні і психологічні якості посадової особи;

– заздалегідь формувати кадровий резерв на відповідні посади, користуючись у тому числі послугами кадрових та рекрутингових агентств;

– запрошувати для участі в конкурсі на зайняття посад випускників вищих навчальних закладів за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування» або «Державне управління»;

– розробляти та впроваджувати спеціальні професійні програми адаптації та навчання для осіб, які раніше не працювали на службі в органах місцевого самоврядування.

Виходячи з вищенаведеного, пропонуємо низку заходів, які, на нашу думку, дадуть змогу підвищити роль кадрової служби виконкому Криворізької міської ради у запровадженні сучасних кадрових технологій.

Насамперед слід забезпечувати безперервне підвищення рівня професійної компетенції керівника кадрової служби шляхом проведення для нього постійно діючих тематичних семінарів-тренінгів, спрямованих на оволодіння навичками сучасних технологій менеджменту персоналу. Доцільним було б систематичне забезпечення кадрової служби відповідною нормативною та методичною літературою. Також необхідно доукомплектувати кадрову службу необхідними сучасними засобами комп'ютерної та відеотехніки, навчаючими технічними засобами.

Професійна підготовка працівників кадрової служби виконкому Криворізької міської ради, зокрема їх навчання за спеціальностями галузі знань «Публічне управління та адміністрування» за новою спеціалізацією «Організаційно-кадрова робота», вважаємо, дасть змогу мати професійний корпус кадрових працівників, які володіють новітніми кадровими технологіями на службі в органах місцевого самоврядування.

Аналіз вікового складу працівників виконкому Криворізької міської ради свідчить, що одним із проблемних питань в управлінні персоналом є старіння кадрів. Молодь не надто прагне йти працювати в органи місцевого самоврядування у зв’язку з низькою заробітною платою. Молода особа, що прийнята на службу до органів місцевого самоврядування, не має надбавок за стаж, за високий ранг, фактично вона отримує мінімальну заробітну плату. Отримуючи «мінімалку», людина не боїться втратити роботу, що значно позначається на її ставленні до виконуваних завдань. Відносно невисока заробітна плата порівняно з іншими галузями економіки є й у посадових осіб, що мають високі ранги та різні надбавки. І все це зумовлено тим, що посадовим особам органів місцевого самоврядування посадові оклади чітко встановлені постановою КМУ «Про упорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів» від 09.03.2006 № 268.

Але ми вважаємо, що рішення такого державного органу, як Кабінет Міністрів України, відносно оплати праці посадовців місцевого самоврядування є, по суті, порушенням самостійності місцевих бюджетів, гарантованої їм Законом «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 № 280/97-ВР, відповідно до якого органи місцевого самоврядування як представники відповідної територіальної громади мають право самостійно при-

ймати рішення щодо видатків місцевих бюджетів, у т. ч. витрат на їх утримання, включаючи витрати на оплату праці. Своєю чергою, рішення Кабінету Міністрів можуть бути використані як рекомендації, якщо їх виконання представляється можливим.

Постає питання: яку ж заробітну плату повинна отримувати посадова особа органів місцевого самоврядування? Вважаємо, що мінімальний оклад посадової особи органу місцевого самоврядування повинен бути не нижчим за середню заробітну плату по місту. Дана норма є виконанням принципу соціальної справедливості, адже якщо працівники міста отримують високу заробітну плату і бюджет міста має достатньо коштів, чому посадові особи повинні мати порівняно низьку оплату праці, і, навпаки, якщо працівники міста мають низький рівень заробітної плати, чому посадові особи, які фактично представляють інтереси територіальної громади, повинні отримувати значно вищу заробітну плату, ніж інші мешканці міста. Тобто наголошуємо ще раз, що постанови уряду стосовно оплати праці посадових осіб місцевого самоврядування повинні носити лише рекомендаційний характер.

Також уважаємо, що вирішення всіх питань стосовно оплати праці посадових осіб місцевого самоврядування, зокрема встановлення окладів, надбавок тощо, повинні бути покладені на міського голову, а не на міську раду, оскільки всі відділи та управління виконкомів підпорядковані саме йому.

Аналіз освітнього рівня посадових осіб виконкому Криворізької міської ради свідчить, що лише 2% осіб від загальної кількості мають повну вищу освіту за спеціальностями «Публічне управління та адміністрування» або «Державне управління», тому вважаємо, що кадровій службі разом із керівництвом виконкому необхідно посилити роботу у цьому напрямі і спонукати посадових осіб до навчання саме за цими спеціальностями.

Як уже зазначалося, однією з проблем в управлінні персоналом органів місцевого самовря-

Таблиця 2

Система показників, що характеризують якість процесів з управління персоналом кадровою службою

Критерій	Показники оцінки
Якість планування, організації набору та відбору персоналу	- Рівень укомплектованості персоналу – Коефіцієнт якості відбору персоналу – Кількість кандидатів на одну вакансію – Середній термін підбору персоналу – Наявність (відсутність, зміна) понаднормових годин на одного працівника – Частка відбору з кадрового резерву
Якість профорієнтації та адаптації персоналу	- Відсоток працівників, які звільнилися із загальним стажем роботи на підприємстві менш ніж 1 рік – Коефіцієнт абсентеїзму (відношення числа днів невиходу на роботу до загального числа робочих днів протягом місяця, року) – Коефіцієнт внутрішньої мобільності – Стабільність персоналу – Рівень плинності керівників – Рівень плинності спеціалістів – Середній стаж роботи усіх працівників – Рівень трудової та технологічної дисципліни – Відсоток осіб, що пройшли стажування
Якість оцінки персоналу	- Середній стаж роботи персоналу – Відсоток керівників та спеціалістів із вищою освітою за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування» («Державне управління») – Відсоток осіб, що мають дві і більше вищі освіти – Середній вік персоналу – Відсоток працівників, яких було атестовано – Відсоток осіб, що мають науковий ступінь
Якість професійного розвитку персоналу	- Відсоток працівників, які підвищили кваліфікацію – Рівень забезпеченості кадровим резервом певних посад – Відсоток працівників, які здобувають вищу освіту – Кількість раціоналізаторських пропозицій та винаходів на одного працівника – Відсоток осіб, яким присвоєно вищий ранг – Частка посадових осіб, направлених на навчання в магістратуру державного управління
Якість матеріального стимулювання персоналу	- Середній рівень заробітної плати за категоріями персоналу – Середня винагорода на одного працівника – Середній розмір компенсацій та соціальних пільг на одного працівника – Рівень диференціації заробітної плати – Відхилення фактичного фонду оплати праці від планового – Відсоток преміального фонду від загального фонду оплати праці – Частка посадових осіб, незадоволених системою мотивації і заохочення – Частка посадових осіб, незадоволених умовами праці

дування є плинність кадрів. Однією з головних причин цього факту є недостатнє матеріальне стимулювання посадових осіб, але є й інші причини, зокрема напружений клімат у колективі або авторитарний стиль управління керівника відділу. Тому вважаємо, що кадровій службі необхідно надати повноважень вимагати пояснень у письмовій формі від керівників відділів і управлінь, де велика плинність кадрів, та повідомляти вище керівництво про наявну проблему.

Корисним, на нашу думку, є також визначення критеріїв оцінки ефективності роботи кадрової служби та запровадження для осіб під час прийому на роботу до кадрової служби виконкому Криворізької міської ради спеціалізованих тестів та особливих кваліфікаційних вимог. Ефективність роботи кадрової служби пропонуємо здійснювати на підставі показників, що характеризують якість процесів з управління персоналом (табл. 2).

Своєю чергою, для неупередженої оцінки роботи кадрової служби виконкому Криворізької міської ради пропонуємо створити експертну комісію, до складу якої будуть входити представники управління економіки, управління праці та соціального захисту населення, управління бухгалтерського обліку, планування та звітності.

Отже, вважаємо за доцільне оцінку діяльності кадрової служби з роботи з персоналом здійснювати на підставі розрахунку й аналізу (порівняно з попередніми роками) наведених у табл. 2 показників, а також оприлюднювати результати оцінки у вигляді звіту на веб-сайті виконкому Криворізької міської ради. Отримані результати стануть основою для прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення роботи з кадрами, формування відповідної кадрової політики та отримання висновків про діяльність кадрової служби.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду управління персоналом у сфері державної служби свідчить, що в Україні заслуговують на впровадження насамперед такі елементи формування стилів управління персоналом, як: організаційно-правове регулювання управління персоналом державної служби, розвиток демократичних засад управління державною службою і співучасті державних службовців у самоврядуванні та визначенні умов трудової діяльності, стратегія використання та розвитку «людських ресурсів» і система мотивації «заслуг і досягнень».

Для підвищення ефективності діяльності кадрових служб органів місцевого самоврядування необхідно: впровадження ефективних технологій і сучасних методів кадрової роботи, спрямованих на підвищення професійної компетентності, мотивації посадовців; комплексний підхід до планування роботи з кадрами з урахуванням діяльності відповідного органу місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарук Н.Т. Управління керівним персоналом у сфері державної служби України: теорія та практика. Д.: ДРІДУ НАДУ, 2012. 343 с.

2. Дейнега Х.М. Управління персоналом державної служби: зарубіжний досвід та умови впровадження в Україні. Економіка та держава. 2011. № 1. С. 151–153.

3. Ландсман В.А. Удосконалення кадрової роботи в органах державного управління. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2013. № 1(41). С. 117–121.

4. Державна кадрова політика: теоретико-методологічне забезпечення: монографія / За заг. ред. В.М. Олуйка. К.: НАДУ, 2008. 418 с.

5. Покотило Т.В. Проблеми розвитку трудового потенціалу в органах публічної служби. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 1(48). С. 185–191.

6. Сурай І.Г. Управління персоналом державної служби та служби в органах місцевого самоврядування. Університетські наукові записки. 2008. Вип. 3. С. 329–330.

7. Щегорцова В.М. Управління персоналом в органах державної влади: психологічний аспект. Державне будівництво. 2011. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2011_2_32.

8. Pynes Joan. Human resources management for public and nonprofit organizations: a strategic approach; 3rd ed. San Francisco: Jossey Bass, 2009. 457 p.

REFERENCES:

1. Goncharuk, N.T. (2012), Upravlinnia kerivnym personalom u sferi derzhavnoi sluzhby Ukrainy: teoriia ta praktyka [Management senior staff in the civil service of Ukraine: Theory and Practice], DRIDU NADU, Donets'k, Ukraine.

2. Dejneha, Kh.M. (2011), “Personnel Management public service, international experience and terms of implementation in Ukraine”, Ekonomika ta derzhava, vol. 1, pp. 151–153.

3. Landsman, V. A. (2013), “Improvement of Personnel in government”, Derzhava ta rehiony, vol. 1, pp. 117–121.

4. Olujko, V.M. (2008), Derzhavna kadrova polityka: teoretyko-metodolohichne zabezpechennia [State personnel policy: theoretical and methodological support], NADU, Kyiv, Ukraine.

5. Pokotylo, T.V. (2015), “Problems of development of labor potential of public services”, Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, vol. 1 (48), pp. 185–191.

6. Suraj, I.H. (2008), “Personnel Management civil service and service in local government”, Universytets'ki naukovi zapysky : chasopys Khmel'n. un-tu upravlinnia ta prava, vol. 3, pp. 329–330.

7. Schehortsova, V. M. (2011), “Personnel management in government: the psychological aspect”, Derzhavne budivnytstvo, [Online], vol. 2, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2011_2_32 (Accessed 9 June 2016).

8. Pynes, J. (2009), Human resources management for public and nonprofit organizations: a strategic approach, 3rd ed, Jossey Bass, San Francisco, USA.

Burkova L.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University
Semenyaka T. V.,
Assistant of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University
Demchenko EV,
Kryvyi Rih National University

ANALYSIS OF EXISTING DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE MANAGEMENT OF PUBLIC SERVICE PERSONNEL

Currently, in Ukraine, there is a change in approaches to the organization of personnel management of public services. So, in 2016 the updated Law of Ukraine “On Civil Service” came into force on January 10, 2015. No. 889-VII, which already takes into account the experience of legal regulation of civil service in Europe and is one of the components of the “package of reforms” in Ukraine.

Regarding the service in local self-government bodies, nowadays its regulation is outdated and needs to be substantially renewed. The task is to provide recommendations for improving the work of the human resources service at the local level.

Today in the developed democratic countries, there are three main models of public service: career, post, and mixed, combining elements of career and job models. Each of them, of course, affects the style of public service personnel management, in particular, the practice of staff selection, adaptation, career transfer, assignment of categories, grades, career development, pay and incentives, motivation and evaluation of activity, grounds for the termination of public service, etc.

Practical experience of state authorities of foreign countries shows that high efficiency of civil service is achieved where the management of personnel was brought to the level of priority directions of its work, and the basis of personnel management was staffing services.

At present in Ukraine, the activities of personnel services of local self-government bodies do not fully meet modern requirements. This is due to the fact that the personnel services do not have sufficient powers, responsibility, regulatory legal and methodological provision of their activities, opportunities to influence the situation in the human resources sector in the government, lack of personnel who have undergone the necessary training and have appropriate work experience. This is reflected in the quality of the work of the personnel services, as a result of which there are numerous violations of the rules of conducting the competition for the filling of vacant positions, certification, the procedure of service in local self-government bodies, the imposition of disciplinary penalties, etc.

The analysis of domestic and foreign experience of personnel management in the field of civil service shows that Ukraine primarily deserves the following elements of the formation of personnel management styles, such as: organizational and legal regulation of civil service personnel management, development of democratic principles of civil service management and complicity of civil servants in self-management and the definition of labour conditions, the strategy for the use and development of “human resources” and the system of motivation “merit and achievements.”

We believe that in order to increase the effectiveness of the personnel services of local self-government bodies, it is expedient: introduction of effective technologies and modern methods of personnel work, aimed at increasing professional competence, motivation of officials; integrated approach to planning of work with personnel taking into account the activity of the relevant local government body.

СЕМАНТИКА ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА»

THE SEMANTICS OF THE TERM “FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE”

УДК 338

Янковська В.А.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Хохлов М.П.
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Волобуєв Б.О.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто та проаналізовано дискусійні питання, пов'язані з визначенням сутності поняття «фінансові результати». Визначено трактування поняття «фінансові результати» на підприємствах різних видів діяльності. Проаналізовано значущість фінансової категорії «фінансовий результат діяльності підприємства». Розглянуто сутність фінансового результату з погляду управлінського, податкового та облікового аспектів.

Ключові слова: *фінансовий результат, прибуток, збиток, різниця, балансовий прибуток, дохід, витрати.*

В статье рассмотрены и проанализированы дискуссионные вопросы, связанные с определением сущности понятия «финансовые результаты». Определена трактовка понятия «финансовые результаты» на предприятиях различных видов деятельности. Проанализированы значимость финансовой категории «финансовый результат деятельности предприятия». Рассмотрена сущность финансового результата с точки зрения управленческого, налогового и учетного аспектов.

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, убыток, разница, балансовая прибыль, доход, затраты.*

The article describes and analyses controversial issues related to the definition of the essence of concept “financial results”. Defined interpretation of the term “financial results” in enterprises of different activities. Analysed the significance of financial categories “financial” activities of the enterprise. The essence of “financial result” from the point of view of management, tax and accounting aspects is considered.

Key words: *financial result, profit, loss, difference, balance sheet profit, income, costs.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із найважливіших показників, що характеризують ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат: прибуток чи збиток. Основною метою діяльності підприємства в умовах глобальних економічних перетворень є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Розуміння сутності й удосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансового результату (прибутку чи збитку) господарюючих суб'єктів присвячено багато наукових праць. Вагомий внесок у розвиток наукової думки щодо з'ясування сутності фінансового результату зробили такі видатні вчені, як О.П. Рудановський, Е.Ф. Борисов, Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера, Я.В. Соколов, Ю.Д. Чацкіс [18], Ф.Ф. Бутинець, В.Н. Жуков [4], Я.В. Лебедзевич [8], Р. Назарбаєва [11], О.В. Калюга [6] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття «фінансові результати» для систематизації та узагальнення підходів до розуміння даної дефініції, що наводяться у довідковій та науковій літературі, а також визначення місця фінансових результатів у діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні одним з основних складників фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку. За рахунок платежів із прибутку до бюджету формується основна частина ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади, тому однією з основних проблем на цьому етапі розвитку економіки є ефективне управління прибутком підприємства.

Класична економічна теорія стверджувала, що головною метою господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку. Ця мета випливала з положення А. Сміта, що максимізація прибутку деяких суб'єктів господарювання веде до збільшення загального добробуту. Проте пізніше це формулювання головної мети господарської діяльності підприємства було піддано критиці багатьма економістами. Також була висунена теорія відносно того, що максимізація прибутку далеко не завжди забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства.

Фінансові результати з усіма своїми проблемами і протиріччями є своєрідним еталоном дієвого та ефективного здійснення господарської діяльності суб'єктів господарювання, а тому дослідження сутності цього поняття має значний науковий і практичний інтерес, адже, як зауважує із цього приводу Я.В. Соколова, «кому потрібен прибуток: бухгалтеру чи його працедавцю, яка його структура і як він (прибуток) обчислюється – проблема проблем» [16, с. 441].

Існують різні погляди з приводу теоретико-методичних засад і організаційної основи формування фінансових результатів, проте всі вони неоднозначні та потребують подальших досліджень. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення кінцевого фінансового результату діяльності підприємств, тому вивчення основних засад фінансового результату є предметом дослідження багатьох авторів. Розглянемо семантику поняття «фінансові результати» з точки зору різних учених (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансові результати», наведене різними вченими

Автор	Визначення поняття «фінансовий результат»	Ключові слова
Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулєпова	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився у процесі його підприємницької діяльності за звітний період [1].	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу
В.Н. Жуков	Зведеним (інтегруючим) показником, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток [4].	Зведений (інтегруючий) показник
Н.І. Карпенко	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається у показнику прибутку і збитку [7].	Кінцевий фінансовий результат діяльності
С.В. Мочерний	Грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках [10].	Грошова форма підсумків господарської діяльності
В.А. Луговий	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається з доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат) [9]	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства
Я.В. Лебедзевич	Кінцевий результат фінансово-господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну суть [8].	Дохід по балансу (балансовий дохід).
О.В. Калюга, Є.В. Калюга	Потік грошових коштів, що надходять у резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу [6].	Потік грошових кошті
К.Г. Воблий	Фінансовий результат за звітний період діяльності організації розглядають як різницю показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками [2].	Різниця показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скоригована на суми, вилучені або додані власниками.
Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовський, О.Б. Стародубцева	Позитивний фінансовий результат (прибуток) розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому виразі [14].	Різниця між виручкою та сумою витрат
О.О. Вороніна	Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка у цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та, зокрема, відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин [3].	Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства
Р.В. Скалюк	Підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства [15].	Підсумкова категорія результативності господарської діяльності
Авторське трактування	Фінансовий результат – це підсумкова категорія результативності господарської діяльності, яка розраховується як різниця між доходами та витратами підприємства і в результаті відображається як прибуток чи збиток.	

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами

Специфічним є підхід Р. Назарбаєвої, яка вважає, що практикою продиктована необхідність пошуку більш загального показника, ніж фінансовий результат, який відображав би стан майна і динаміку статутного капіталу, що дає цілісну картину фінансової спроможності підприємства. Вона називає таким показник глобальної фінансової результативності [11].

Фінансові результати діяльності підприємства відображають ефективність його господарювання відповідно до всіх напрямів діяльності, а саме: основної, іншої операційної, фінансової та інвестиційної. Вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин із партнерами.

Отже, фінансовий результат – це підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих (утрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та від-

повідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.

Під час визначення фінансових результатів підприємства кожного з видів діяльності необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу приділяють фінансовому результату від основної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, яка дає змогу підприємству отримати основну частку доходу. А чим більшим буде дохід підприємства, тим більшим буде і його прибуток.

Основна діяльність на підприємствах різних видів діяльності може суттєво відрізнятися, тому необхідно дослідити характерні особливості кожного підприємства. Це дасть змогу провести подальший аналіз фінансових результатів та зробити їх порівняльну характеристику (табл. 2).

Аналіз розглянутих в економічній та обліковій літературі характеристик фінансового результату дає змогу зробити висновок, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку.

Результати вивчення робіт учених свідчать, що погляди на проблему визначення економічної сутності поняття «фінансовий результат» різноманітні. Поняття фінансового результату діяльності виражає певну форму реалізації економічних відносин із приводу утворення, розподілу і використання у грошовій формі частини вартості додаткового продукту, що склалися на певному етапі розвитку суспільства, у певній економічній системі і що реалізовуються через створений в ній господарський механізм. Дослідження точок зору дає змогу розмежовувати поняття фінансового результату як економічної категорії й як результату діяльності господарюючого суб'єкта. У сучасних умовах проблема визначення суті різних показників, що належать до фінансових результатів діяльності підприємства, є актуальною. Отримання позитивного фінансового результату – мета діяльності будь-якого підприємства чи організації, що зафіксована в Статуті. Прибуток часто використовують як міру ефективності діяльності або як основу для інших вимірників, таких як прибуток на інвестиції чи прибуток на акцію [18].

О.О. Вороніна [3] звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. Отже, вважаємо, що дефініцію «фінансові результати» можна розглядати також із боку податкових розрахунків та управлінського обліку. Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Зокрема, передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то цьому питанню присвячено праці Л.В. Нападовської [12]. У наукових дослідженнях автор розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат: у фінансовій бухгалтерії результат у цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (у розрізі елементів) із випуском продукції у фінансовій бухгалтерії; в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробах, а потім по внутрішніх і зовнішніх сегментах [12, с. 193].

Тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – у цілому за основним видом діяльності (рис. 1).

Зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, уважаємо, що поняття «фінансовий

Таблиця 2

Визначення фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності

Підприємство за видом діяльності	Визначення фінансового результату
Промислове підприємство	Сума доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг), реалізації матеріальних цінностей і майна підприємства, інших операцій за мінусом усіх витрат на виробничу і фінансову діяльність підприємства.
Торговельне підприємство	Різниця між цінами продажу без ПДВ (доходом від реалізації) та купівельними цінами (собівартістю) реалізованих товарів і витратами обігу.
Сільськогосподарське підприємство	Сума прибутку (збитку) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, прибутку (збитку) від реалізації запасів та прибутку (збитку) від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу.
Страхова організація	Сума надлишку резерву довгострокових зобов'язань (математичних резервів) понад обсяг страхових зобов'язань.
Будівельне підприємство	Сума доходів від здачі замовнику робіт і послуг, передбачених договором, а також від інших видів діяльності, зменшена на суму витрат по цих операціях.

Джерело: розроблено авторами за [3,с. 25; 5, с. 150; 13; 17, с. 405]

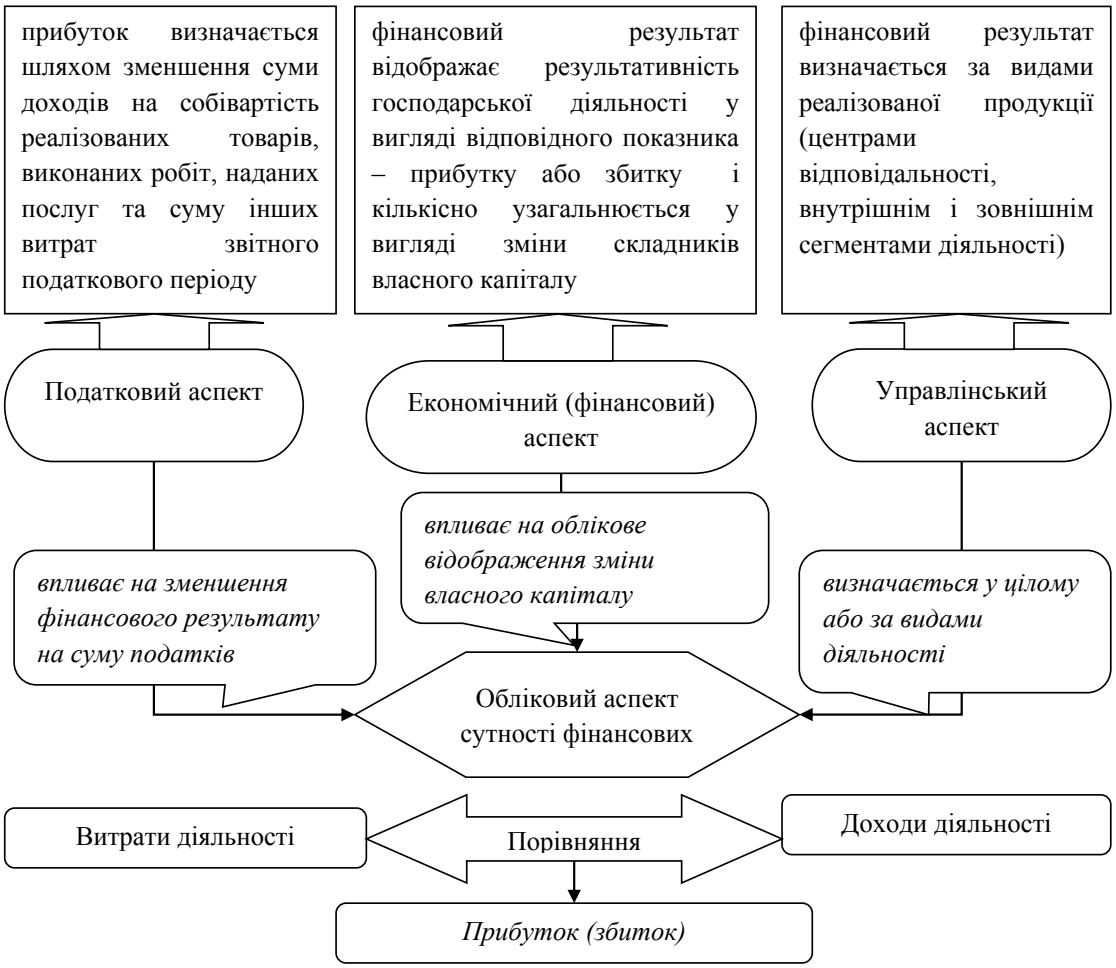


Рис. 1. Сутність фінансового результату: обліковий аспект

Джерело: розроблено авторами за [1; 3; 12]

результат» доцільно розглядати з урахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції.

Висновки з проведеного дослідження. У статті проведено дослідження різних підходів до трактування сутності фінансових результатів та запропоновано трактувати фінансовий результат як підсумкову категорію результативності господарської діяльності, яка розраховується як різниця між доходами та витратами підприємства і в результаті відображається як прибуток чи збиток.

Наведене трактування сутності поняття «фінансові результати» здійснено для: вдосконалення нормативно-правового регулювання обліку фінансових результатів у частині уточнення понятійного апарату; підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання фінансових результатів через правильне та однозначне їх розуміння; створення основи для вдосконалення методики обліку фінансових результатів підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М. Організація бухгалтерського обліку: навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит»; 2-е вид., доп. і перероб. Житомир: ЖІТІ, 2001. 576 с.
2. Воблый К.Г. Основы экономии страхования. М.: Анкил, 1995. С. 77.
3. Вороніна, О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореферат: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Харківський нац. економічний ун-т. Харків, 2009. 25 с.
4. Жуков В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения. Бухгалтерский учет и аудит. 1997. № 12.
5. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності: навч. посіб. / А.Г. Загородній, І.Й. Яремко, Л.М. Пилипенко, А.С. Мороз. Львів: Львівська політехніка, 2014. 216 с.
6. Калюга О.В., Калюга Є.В. Контроль финансовой отчетности и правильность ее составления. К.: Ника-Центр, 2001.
7. Карпенко Н.І. Проблеми узгодження бухгалтерського і податкового обліку результатів діяльності та шляхи їх вирішення. Тернопіль: Векс, 2003.

8. Лебедзевич Я.В. Класифікація доходів і результатів діяльності та їх облікова інтерпретація. К.: Ніка-Центр, 2001.

9. Луговой В.А. Учет капитала, ссуд и финансовых результатов. М.: ИНКОНСАУДИТ, 1995. 128 с.

10. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2002. 687 с.

11. Назарбаєва Р. Доходи та витрати в бухобліку: старт і фініш. Бізнес – Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. 2003. № 4(523).

12. Нападовська Л.В. Управлінський облік: монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 450 с.

13. Пилипенко Л.М. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності: конспект лекцій. URL: http//www.vns.lp.edu.ua.

14. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь; изд. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 512 с.

15. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2010. Вип. 18. Ч. 1. С. 135–141.

16. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.

17. Фецович, Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств. Вісник Львівської комерційної академії. 2011. № 36. С. 405–410.

18. Чацкис Е.Д., Лысюк А.Н., Михайлова Т.П. Бухгалтерский учет активов, собственного капитала, обязательств и хозяйственных операций: учебное пособие. Донецк: ДонГУЭТ, 2001.

REFERENCES:

1. Balinese F. F., Oleynik O. V., Shigong M. M., S. M. (2001)Shulepova Of buhgalterskogo oblc. Navalny Oleshko for students WUSV specalist 7.050.106 “Oblik I audit”. 2-GE vid. I pererab. – Zhytomyr: ZHITI, 576c. (in Ukrainian)

2. Voblyi K. G. (1995)Basics of saving insurance. Moscow: Ankil, p. 77. (in Russian)

3. Voronina, O. O. (2009)Management finansowym result promislovogo pdprimstvo [Text] : dissertation abstract : spec. 08.00.04 –] the management pdprimstvo / O. Varenna; Kharkivskyy NAT. economic UN-t – Harkiv,25 p. (in Ukrainian)

4. Zhukov V.N. (1997) Accounting for financial results for tax purposes / / Accounting and auditing, № 12.

5. Zagorodny A. G. (2014)Buhgalterskij oblik for species diyalnosti econome : navch. posib. / Lviv: Staryi Luvsick poltechnic, 216 p. (in Ukrainian)

6. Kaluga B. O. V., Kaluga B. Ye. (2001)Control over financial reporting and its accuracy. – K.: Nika Center. (in Ukrainian)

7. Karpenko N. I. (2003) Problems uzgodzhennya buhgalterskogo I podatkovih oblc resultats diyalnosti TA highways h versene. – T: Vex. (in Ukrainian)

8. Lebedevich, Y. V. (2001) Clasifica dochodu I resultats diyalnosti TA h Alcova interpretacja. – K.: Nika Center. (in Ukrainian)

9. Lugovoy V. A. (1995) capital Account, loans, and financial results / − M.: JSC “INCONSULT”, 128 p. (in Russian)

10. Mocherny S. V. (2002) Politichna economy: navch. posibnik / K.: Znannya-Pres, 687 p. (in Ukrainian)

11. Nazarbaeva R. (2003) Insulate bitrate in buhoblik: start I FNS // Business – Accounting. Right. Handouts. Consulates, № 4 (523). (in Ukrainian)

12. Napadovska L. V. (2000) Upravlencheskiy oblik: monograph / Dnipropetrovsk: Science and education, 450 p. (in Ukrainian)

13. Pylypenko L. M. Buhgalterskij oblik for species diyalnosti econome: lectures / [Elektronnij resource] – access Code: http//www.vns.lp.edu.ua. (in Ukrainian)

14. Raizberg B. A., Lozovsky L. sh., Starodubtseva E. B. (2008) Modern economic dictionary, ed. 6th ed., Rev. and extra – M.: INFRA-M, 2008. – 512 p. – (library of dictionaries « INFRA-M”) (in Ukrainian)

15. Skalak, R. V. (2010) Sutti znachennya finansovih rezultatu in the system development Gospodarsko diyalnosti of promislovih pdprimstvo /Pratsi Naukow Krivogradskaya national University technonogy: zbirnik of naukovih]. – Kirovograd: Kirovograd national technical University, Issue 18, part 1. – S. 135-141. (in Ukrainian)

16. Sokolov Y. V. (2000)Fundamentals of accounting theory / – M: Finance and statistics, 496 p. (in Russian)

17. Pecovic, T. R. (2011) Formuvannya finansovih resultats pdprimstvo [Text] / T. R. Pecovic // Visnyk Luvsick Comercio Academ, No. 36, Pp. 405-410. (in Ukrainian)

18. Chatskis E. D., Lysyuk A. N., Mikhailova T.P. (2001) Accounting of assets, equity capital, liabilities and business operations: tutorial. – Donetsk: Doguet. (in Ukrainian)

Yankovskaya V.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Khokhlov N.P.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Volobuev B.O.
Student of I Course of Higher Education Degree "Master"
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE SEMANTICS OF THE TERM "FINANCIAL RESULTS" OF THE ENTERPRISE

In modern conditions of managing, one of the most important indicators characterizing the efficiency of financial activity of the enterprise is the financial result: the profit or loss. The main purpose of the enterprise in the conditions of global economic transformation is obtaining the maximum profit at minimum cost. The understanding of the essence and improvement of the accounting reflection of the financial performance of enterprises and make effective management decisions regarding the future of their development is the main precondition for increasing the efficiency of activity of enterprises.

There are different views on the theoretical and methodological principles and organizational bases of formation of financial results, but they are ambiguous and need further research. In the economic literature, there is no single approach to the definition of the final financial result of the activity of the enterprises; therefore, the study of the basic principles of the financial result is the subject of study of many authors.

The article describes and analyses controversial issues related to the definition of the essence of concept "financial results". Consequently, the financial result is the total category performance of economic activities, which reflects the value of economic benefits received (lost) by the enterprise, defined as the difference between the amounts of income and corresponding expenses, expressed in absolute terms, net profit (loss) that characterizes the potential profitability, economic growth, and enterprise development.

In determining the financial performance of an entity each of the types of activities, it is necessary to consider peculiarities of their formation, due to the specifics of a particular activity. The most significant of the attention to financial result from operating activities of the enterprise, which is the main purpose of its creation, which allows the company to receive the major share of income. And the greater the income of the enterprise, the greater will be the profit.

The main activity at the enterprises of various types of activities may differ significantly and it is, therefore, necessary to explore the characteristics of each enterprise. Thus, it was defined the interpretation of financial results at the enterprises of various activities.

Also, analysed the significance of financial categories of "financial" activities of the enterprise. The essence of "financial result" from the point of view of management, tax and accounting aspects is considered. Despite the development of modern economic relations, it is appropriate to consider the concept "financial result" given the impact on the accounting reflection of economic operations economic, fiscal, and administrative approaches to the interpretation of the essence of the investigated definition.

In this article, we study various approaches to the interpretation of the essence of financial results and asked to interpret the financial result as a total category of impact economic activity, which is calculated as the difference between revenues and expenditures and the result is recorded as profit or loss.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РИЗИКУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

METHODICAL APPROACHES TO DETERMINE THE RISK LEVEL OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS

УДК 658.152:330.322

Гулик Т.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
Кербікова А.С.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
Дрофа Є.А.
асистент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

У статті розглянуто підходи до оцінки інвестиційних проектів. Проаналізовано методи оцінки ризиків інвестиційних проектів. Зроблено висновки про доцільність використання тієї чи іншої методики оцінки ризиків інвестиційних проектів у ситуації невизначеності.
Ключові слова: *ризик, інвестиційний проект, оцінка ефективності, методи оцінки, невизначеність, інвестиційний ризик.*

В статье рассмотрены подходы к оценке инвестиционных проектов. Проанализированы методы оценки рисков инвестиционных проектов. Сделаны выводы о целесообразности использования той или иной методики оценки рисков инвестиционных проектов в ситуации неопределенности.
Ключевые слова: *риск, инвестиционный проект, оценка эффективности, методы оценки, неопределенность, инвестиционный риск.*

The article considers approaches to the evaluation of investment projects. Methods of risk assessment of investment projects are analysed. Conclusions are drawn about the advisability of using a particular methodology for assessing the risks of investment projects in a situation of uncertainty.
Key words: *risk, investment project, evaluation of effectiveness, assessment methods, uncertainty, investment risk.*

Постановка проблеми. Інвестиційний проект – це складна структура, що включає у себе безліч частин, що взаємодіють одна з одною. Реалізація такого проекту призначена для досягнення інвестиційних цілей, якими можуть бути як матеріальні, так і нематеріальні вигоди. Також інвестпроекти належать до категорії діяльності, результати якої будуть визначені після деякого періоду часу в майбутньому, для прогнозування таких результатів проводяться оцінка та аналіз розглянутих інвестиційних ідей. Після такого розгляду інвестори приймають інвестиційні рішення про початок здійснення інвестиційної діяльності або про відмову. Саме в момент прийняття таких рішень і виникають ризики інвестиційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам залучення інвестицій присвячено велику кількість робіт сучасних науковців і практиків, у тому числі С. Онікієнко, В. Герасимчука, Л. Шинкарук та ін. В умовах нестійкості та невизначеності важливим аспектом дослідження проблем інвестування є використання сучасного математичного апарату, що ґрунтується на економіко-математичних моделях. Окремі питання щодо визначення ефективності інвестиційних проектів з урахуванням впливу факторів ризику висвітлено в працях багатьох авторів, серед яких: І.О. Бланк, А.П. Дука, Т.В. Майорова, А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, С.В. Онікієнко, М.А. Федотова, М.В. Хохлов, Д.М. Черваньов та ін. Однак у вітчизняній літературі для оцінки ефективності інвестиційних проектів пропонується низка методів та критеріїв, одночасне використання яких може давати різні результати. Виникає проблема вибору критеріїв ефективності проекту та врахування впливу різноманітних факторів ризику, які існують під час його реалізації. Оскільки в умовах ринкових відносин більшість інвестиційних вкладень здійснюється в умовах невизначеності, то виникає об'єктивна необхідність у розробленні методики оцінки інвестиційного проекту, яка б давала можливість одержати достовірні результати для умов визначеності і невизначеності зовнішніх чинників економічного середовища.

Постановка завдання. Інвестиційна діяльність здійснюється переважно в умовах невизначеності. Якщо йдеться про заміщення наявних виробничих потужностей, то інвестиційне рішення може бути прийнято достатньо просто, оскільки керівництво підприємства ясно уявляє собі, в якому обсязі і з якими характеристиками необхідні нові основні засоби (машини, верстати, обладнання тощо). Якщо ж йдеться про розширення основної діяльності або її диверсифікацію, то чинник ризику починає відігравати суттєву роль.

Виклад основного матеріалу дослідження. У момент придбання машин і обладнання, інших основних засобів неможливо з упевненістю передбачити економічний ефект від подібної операції. Інвестиційні рішення зазвичай приймаються в умовах, коли існує кілька альтернативних проектів, що розрізняються за видами і обсягами необхідних вкладень, термінами окупності та джерелами залучених коштів. Прийняття рішень у таких умовах передбачає оцінку і вибір одного з декількох проектів на основі якихось критеріїв. Зрозуміло, що критеріїв може бути кілька, їх вибір є довільним, а ймовірність того, що якийсь один проект буде найкращим за всі інші за всіма параметрами, досить невелика. Тому великий і ризик, пов'язаний із прийняттям того чи іншого інвестиційного рішення [1].

Інвестиційні ризики проявляються у:

1. зниженні дохідності в результаті впливу низки внутрішніх та зовнішніх факторів;

2. втраченій економічній вигоді;

3. у прямих економічних утратах, зумовлених банкрутством партнерів, коливанні ринкової кон'юнктури.

Поява інвестиційного ризику не залежить від готовності інвестора і до нього, його прагнення ризикувати. Інвестиційний ризик породжується дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Внутрішні причини передусім пов'язані з помилками в плануванні та організації проекту.

Потенційними джерелами внутрішнього ризику можна вважати:

– виробничий потенціал підприємства;
– стратегію розвитку;
– рівень предметної і технологічної спеціалізації;
– рівень продуктивності праці;
– кваліфікацію менеджерів;
– фахову необізнаність персоналу;
– непорядність менеджерів;
– низький рівень маркетингу;
– недостатню гнучкість проекту;
– відтік комерційно важливої інформації;
– технологічну недисциплінованість;
– невмотивованість персоналу;
– недоліки фінансового планування;
– поганий догляд за обладнанням.

Зовнішній характер ризику зумовлюють чинники, які не залежать від конкретного підприємства:

– ріст інфляції;
– заходи державного впливу у сфері оподаткування, ціноутворення, землекористування, охорони навколишнього середовища та фінансово-кредитній;
– міжнародні економічні зв'язки та торгівля;
– дія економічних контрагентів;
– конкуренція;
– помилки у визначенні попиту;
– кон'юнктура ринку;
– політичні й економічні кризи;
– спад рівня життя населення, зокрема через зростання безробіття та інфляцію;
– криміногенна ситуація;
– зміна попиту споживачів;
– науково-технічний прогрес;
– форс-мажорні обставини.

На даний момент існує безліч методик оцінки ризиків. Умовно їх можна поділити на три групи:

1. Методи коректування проектної дисконтної ставки і достовірних еквівалентів. Як правило, інвестиції оцінюються за математичним очікуванням критерію ефективності або ринкової оцінки. Можливий також варіант зниження оцінки відносно й математичного очікування залежно від рівня ризику інвестицій.

2. Методи, що дають змогу отримати індивідуальну оцінку рівня ризиків. До них належать метод аналізу чутливості, аналітичні моделі ризику. Вони здатні давати оцінку рівня ризику у вигляді стандартного відхилення або його похідної, або у вигляді спеціальних коефіцієнтів ризику. Ці оцінки разом із критеріями ефективності визначають інвестиційні рішення.

3. Методи, що дають змогу оцінити форму розподілу ймовірностей. У дану групу входять метод сценаріїв, побудова «дерева рішень», імітаційне моделювання. У процесі використання цих методів аналізується деяка множина варіантів розвитку подій, у результаті проведення яких аналітик отримує у своє розпорядження криву ймовірностей у вигляді графіку або таблиці.

Під час визначення рівня ризику бажано використовувати кількісні показники, такі як стандартне відхилення і коефіцієнт варіації, що показують ступінь можливої відмінності фактичних результатів від очікуваної величини, оскільки це дасть змогу уникнути суб'єктивних оцінок і порівнювати конкретні проекти та вплив ризиків на них.

Аналіз чутливості. Цей метод є хорошою ілюстрацією впливу окремих вихідних факторів на кінцевий результат проекту. Не вимірюючи ризик як такий, аналіз чутливості відповідає на питання, наскільки сильно кожен конкретний параметр інвестиційного проекту може змінитися у несприятливий бік (за незмінності других параметрів), перш ніж це вплине на рішення про вигідність проекту

Алгоритм аналізу чутливості:

а) визначення найбільш імовірних базових значень основних параметрів інвестиційного проекту (обсягу продажів, ціни реалізації, витрат виробництва тощо);

б) розрахунок показників ефективності проекту за базових значень вихідних параметрів;

в) вибір показника ефективності інвестицій (основного ключового показника), щодо якого проводиться оцінка чутливості. Таким ключовим показником у принципі може бути будь-який із дисконтованих показників ефективності інвестицій: чистий дисконтований дохід, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості або період повернення інвестицій.

г) вибір основних факторів, щодо яких визначається чутливість основного ключового показника (NPV, IRR), а отже, й проекту в цілому. Фактори, варійовані в процесі аналізу чутливості, можна розділити на:

– чинники прямої дії (безпосередньо впливають на обсяг надходжень і витрат): фізичний обсяг продажів, ціна реалізації продукції, виробничі витрати, величина інвестицій, плата за позикові кошти, спільний вплив інвестицій і витрат виробництва та ін.;

– непрямі фактори: тривалість будівництва, тривалість виробничого циклу, затримка платежів, час реалізації готової продукції, рівень інфляції, ставка податку на прибуток та ін.;

д) розрахунок значень ключового показника за зміни основних факторів. Зазвичай у процесі аналізу чутливості варіюється у певному діапазоні значення одного з вибраних факторів за фіксованого значення інших і розраховуються показники ефективності за кожного нового значення цього фактора. Етап повторюється для кожного фактора.

Методика ЮНІДО рекомендує такі межі зміни параметрів:

– інвестиції, обсяг продажів, виробничі витрати – ± 10%, ± 20%;

– відсотки по кредитах – ± 10%, ± 20%, ± 30%, ± 40%;

є) зведення розрахунків у таблицю, порівняння чутливості проекту, кожного фактора і визначення факторів, критичних для проекту. Для більшої наочності будується «променева діаграма».

Аналіз чутливості дає змогу враховувати ризик і невизначеність під час реалізації інвестиційного проекту: наприклад, якщо критичним фактором виявилася ціна продукції, то можна посилити програму маркетингу або знизити вартість проекту; якщо проект виявився більш чутливим до обсягу виробництва, то слід звернути увагу на можливість зростання продуктивності праці (навчання робітників, поліпшення організації та управління та ін.).

Для врахування всіх імовірних варіантів реалізації проекту Т.В. Майоровою пропонується визначати очікуваний інтегральний ефект. Якщо ймовірність різних умов реалізації проекту відома, то очікуваний інтегральний ефект розраховується за формулою математичного очікування:

$$E_{оч} = \sum_{i=1}^{n} (Ei * P_i), \qquad (1)$$

де $E_{оч}$ – очікуваний інтегральний ефект проекту;

E_i – інтегральний ефект за і-тої умови реалізації;

P_i – ймовірність реалізації цієї умови.

Своєю чергою, у загальному випадку розрахунок очікуваного інтегрального ефекту рекомендується здійснювати за формулою:

$$E_{оч} = J*E_{max} + (1- J)*E_{min}, \qquad (2)$$

де E_{max} та E_{min} – найбільше та найменше з математичних очікувань інтегрального ефекту за допустимими імовірнісними розподілами;

J – спеціальний норматив для врахування невизначеності ефекту, який відображає систему переваг відповідного господарського суб'єкта в умовах невизначеності (рекомендується, щоб J= 0,3) [4].

Метод достовірних еквівалентів (інакше – коефіцієнт достовірності) передбачає коректування очікуваних грошових потоків. Для цього розраховуються спеціальні понижуючі коефіцієнти (α_1) для кожного планового періоду t. Вони можуть бути визначені за формулою:

$$\alpha_1 = \frac{Дt^{бр}}{Дt^{пл}}, \ \alpha_1 > 1, \qquad (3)$$

де $Дt^{бр}$ – величина чистих надходжень грошових засобів по безризиковій операції в період t;

t – номер періоду надходження грошових засобів (t = 1,…, п);

$Дt^{пл}$ – очікувана величина чистих надходжень від реалізації проекту в період t

Числова оцінка прийнятого критерію оцінки ефективності інвестиційного проекту має вигляд:

$$NPV = \sum_{i=1}^{n} \frac{CF_t * \alpha_1}{(1+r)^t} - CF_0, \qquad (4)$$

де CF_0 – сума інвестицій(тобто негативний грошовий потік);

CF_t – чисті грошові потоки (сума чистого прибутку та амортизації) в періоді t;

r – вартість капіталу, залученого для інвестиційного проекту (процентна ставка);

n – тривалість прогнозованої дії проекту.

Метод оцінки ризику на основі теорії ймовірностей. Для кожного з інвестиційних проектів можна розрахувати очікуваний стан якогось показника (NPV, ВНД і т. д.) – середньозважену, де як ваги беруться ймовірності:

$$О_сП_i = \sum_{i=1}^{n} P_i * П_i, \qquad (5)$$

де $О_сП_i$ – очікуваний стан показника;

i – можливі варіанти стану економіки (i=1,..п);

П – показник, який аналізуємо;

P – ймовірнісна оцінка.

Серед можливих станів економіки зазвичай вибирають підйом, нормальний розвиток, спад.

Далі необхідно врахувати діапазон зміни можливих значень показника. Очевидно, що чим менший такий розкид параметра, тим більша ймовірність того, що розрахункова величина показника і ймовірність реального значення показника опиняться достатньо близько. Для отримання оцінки, що характеризує величину розкиду, використовують середньоквадратичне відхилення (δ), яке розраховується за формулою:

$$\delta = \sqrt{\sum (П_i - О_сП_i)^2 * P_i} \qquad (6)$$

Чим менше значення δ, тим менш ризикованим уважається проект. Ще однією величиною, що характеризує ступінь ризику, є коефіцієнт варіації (КВ), який розраховується за формулою:

$$КВ = \frac{\delta}{П_i} \qquad (7)$$

Коефіцієнт варіації являє собою кількісну величину ризику, що припадає на одиницю дохідності від реалізації інвестиційного проекту. Відповідно, чим вище цей коефіцієнт, тим вища ступінь ризику.

Я.Ю. Лоскутова для оцінки ризику по операційній і інвестиційних сферах припускає послідовне виконання декількох етапів: побудова аналітичних моделей, що дають змогу враховувати вплив різних факторів на значення базових показників; визначення на основі аналізу чутливості моделі ключових факторів, що впливають на базовий показник; визначення діапазону зміни значень факторів і властивих їм імовірностей, а також кореляційних взаємозв'язків між факторами; розрахунок відхилень значень факторів у несприятливий для підсумкового показника бік; оцінка рівня ризику.

У запропонованій Я.Ю. Лоскутовою методиці центральне місце займає аналіз можливого відносного відхилення узагальнюючих показників під впливом несприятливо спрямованих факторів на основі формули:

$$\Delta Y = \sqrt{\sum_{j=1}^{p}\sum_{i=1}^{p}(L_i)*(L_j)*P_{ij}*CV_i^- *CV_j^-}\ , \qquad (8)$$

де ΔY – відхилення базового показника, часток одиниці;

Li, Lj – коефіцієнти еластичності по і-тому та j-тому фактору;

Pij – коефіцієнт кореляції між і-тим та j-тим факторами;

CV_i^-, CV_j^- – негативні коефіцієнти кореляції по і-тому та j-тому фактору:

i,j Є (1,p); p – число факторів оцінки ризику. Оскільки саме негативний ефект найбільше цікавить інвесторів, удосконалений показник коефіцієнта негативної варіації СУ» дає змогу оцінити відносне несприятливе відхилення кожного фактора:

$$CV^- = \frac{\sqrt{S_{var}^-}}{M}\ , \qquad (9)$$

де M – математичне очікування випадкової величини;

S_{var}^- – негативна семіваріація по кожному фактору, що визначається як середній квадрат відхилень тих значень випадкової величини, які є «гіршими» за середнє:

$$\alpha = \frac{An}{Anp + An - An^B}, \qquad (10)$$

З урахуванням того, яку частку становлять активи проекту стосовно активів фірми в показнику сукупного ризику проекту (КІ8$к_{ip}$), отримані оцінки операційного ризику підприємства та ризику окремого інвестиційного проектну будуть мати різну значимість:

де α – коефіцієнт значимості ризику інвестиційного проекту;

An – активи проекту;

Anp – активи підприємства до впровадження проекту,

An^B – активи проекту, профінансовані за рахунок внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Оскільки значна кількість ризиків не підлягає кількісній оцінці і має суб'єктивний характер, зроблено висновок про необхідність розроблення комплексного підходу до оцінки із застосуванням експертних методів. Я.Ю. Лоскутова пропонує інтегральний показник, за допомогою якого визначається ризик джерела інвестиційних ресурсів ($Risk_f$).

У розрахунковій моделі результати експертних оцінок відображаються через коефіцієнт значимості, властивій визначеному складнику Bi, а також рівні ризику розглянутих варіантів фінансування за кожним складником оцінки Кі:

$$Risk_f \sum_{i=1}^{n} K_i * B_i\ , \qquad (11)$$

Для порівняння з розглянутим вище показником сукупного ризику інвестиційного проекту така оцінка виконується на основі єдиної шкали від 0 до 1, де одиниця відповідає катастрофічному рівню ризику.

Висновки з проведеного дослідження. Якісне обґрунтування ефективності інвестиційного проекту, врахування рівня ризику та невизначеності, не тільки створюють у майбутніх інвесторів упевненість у надійності своїх інвестицій, а керівництву підприємства дає найповнішу картину становища підприємства, а й допомагає підвищити шанси на успіх під час реалізації проекту, попереджуючи ризики та вчасно компенсуючи слабкі місця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аптекар С.С., Рязанова Ю.В. Теоретичні аспекти категорії ефективність. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(1). С. 191–196. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1_1_42.
2. Аптекарь С.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Экономика Украины. 2011. № 1. С. 42–50.
3. Онікієнко С.В. Фінансова глобалізація – альтернативи перспективи. Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_3.
4. Проектне фінансування: підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. К.: КНЕУ, 2005. 761 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2003. 376 с.
6. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. М.: Прогресс, 1990. 352 с.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. М.: Прогресс, 1993. 351 с.
8. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т. 1. М.: Прогресс, 1985. 512 с.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.

REFERENCES:

1. Aptekar S.S. (2013) Teoretichni aspekti kategoriyi efektivnyct [Theoretical aspects of efficiency category]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi' vlasnosti. [Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property]. (electronic journal), vol.1 (1), pp. 191-196. Avaliable at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1_1_42
2. Aptekar S.S. (2011) Otsenka efektivnosti investitsionnikh proektov [Evaluation of the effectiveness of investment projects]. Ekonomika Ukrainy, no. 1, pp. 42-50.
3. Onikijenko S.V. (2013) Finansova globalizacija – al'ternatyvy perspektyvy [Financial globalization is an alternative to the prospect]. Efektyvna ekonomika [Effective economy]. (Electronic journal), no. 9. pp.97-104. Avaliable at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_3
4. Peresada A. A. (2015) Proektne finansuvannja [Project financing]. Kyiv: KNEU, pp. 761 (in Ukrainian)
5. Majorova T.V. (2003) Investycijna dijal'nist' [Investment activity]. Kyiv: TSUL. (in Ukrainian)
6. Mill' Dzh.S. (1990) Osnovy politicheskoj jekonomii i nekotorye aspekty ih prilozhenija k social'noj filosofii [Fundamentals of political economy and some aspects of their application to social philosophy.]. Moscow: Progress. (in Russian).
7. Marshal A. (1993) Principy jekonomicheskoj nauki [Principles of economic science]. Vol. 2, Moscow: Progress. (in Russian).
8. Pigu A. (1985) Jekonomicheskaja teorija blagosostojanija [Economic welfare theory] Vol.1, Moscow: Progress. (in Russian).
9. Kejns Dzh.M. (1999) Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg [General theory of employment, interest and money]. Moscow: Gelios ARV. (in Russian).

Gulik T.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship n.a. T.G. Ben,
National Metallurgical Academy of Ukraine
Kerbikova A.S.
Senior Instructor at Department of Economics
and Entrepreneurship n.a. T.G. Ben,
National Metallurgical Academy of Ukraine
Drofa E.A.
Assistant Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship n.a. T.G. Ben,
National Metallurgical Academy of Ukraine

METHODICAL APPROACHES TO DETERMINE THE RISK LEVEL OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS

Problems associated with the effectiveness of investment projects for various types of enterprises are very important in the modern world and need a careful comprehensive analysis and development of practical recommendations. All this requires the development of modern approaches to the study of investment processes and the identification of ways to improve their effectiveness.

However, in the domestic literature, to assess the effectiveness of investment projects, a number of methods and criteria are proposed, the simultaneous use of which may give different results. Therefore, there is a problem of choosing the criteria for project efficiency and taking into account the impact of various risk factors that exist during its implementation. Because of market conditions, the majority of investments are carried out in the conditions of uncertainty, there is an objective necessity in developing a methodology for evaluating an investment project that would give an opportunity to obtain reliable results for the conditions of certainty and uncertainty of external factors of the economic environment.

Investment activity is carried out mainly in conditions of uncertainty. When it comes to replacing existing production capacities, an investment decision can be made quite simply, because the management of the company is clearly aware of the extent and characteristics of new fixed assets (machines, equipment, etc.). If we are talking about the expansion of the main activity or its diversification, the risk factor begins to play a significant role.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT IN HEALTHCARE INSTITUTIONS

УДК 658(075)

Зінченко О.А.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Пономаренко Л.Р.
студентка
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті виділено особливості проектного менеджменту в закладах охорони здоров'я. Обґрунтовано ставлення до медичної послуги як до проекту, метою якого є турбота про пацієнта. Доведено, що проектний менеджмент у медицині неможливий без упровадження інновацій, у тому числі й у практику управління процесами надання послуг. Підкреслено необхідність упровадження проектного підходу, орієнтованого на бізнес-процеси та на потреби клієнта закладів охорони здоров'я. Виділено заходи щодо оптимізації управління бізнес-процесами у вітчизняних медичних установах на засадах проектного підходу.

Ключові слова: *проектний менеджмент, проектний підхід, бізнес-процеси, командна робота, реінжиніринг.*

В статье выделены особенности проектного менеджмента в учреждениях здравоохранения. Обосновано отношение к медицинской услуге как к проекту, целью которого является забота о пациенте. Доказано, что проектный менеджмент в медицине невозможен без внедрения инноваций, в том числе и в практику управления процессами предоставления услуг. Подчеркнута необходимость внедрения проектного подхода, ориентированного на бизнес-процессы и на потребности клиента учреждений здравоохранения. Выделены мероприятия по оптимизации управления бизнес-процессами в отечественных медицинских учреждениях на основе проектного подхода.

Ключевые слова: *проектный менеджмент, проектный подход, бизнес-процессы, командная работа, реинжиниринг.*

The article highlights features of project management in healthcare institutions. It reveals attitude to the medical service as a project aimed at patient care. It is proved that project management in medicine is impossible without the introduction of innovative, including the practice of managing service delivery processes. The article also emphasizes the necessity of implementing a project-oriented approach focused on business processes and customer needs. It points out the measures of optimization of business processes management in medical institutions on the basis of the project approach.

Key words: *project management, project approach, business processes, team work, reengineering.*

Постановка проблеми. Розвиток медицини є одним з основних показників сталого розвитку країни. Інші сфери діяльності не можуть повноцінно розвиватися, якщо система охорони здоров'я знаходиться на низькому рівні. Без ефективної боротьби з епідеміями і захисту населення від хвороб люди не зможуть бути особливо зацікавленими в другорядних потребах, якщо на першому місці стоятиме потреба в збереженні здоров'я.

З поширенням ринкових механізмів у пострадянських системах господарювання все більшої актуальності набуває впровадження ефективних інструментів управління закладами соціальної сфери. Дуже чутливим це питання є саме в медицині. Специфіка ведення бізнесу у сфері охорони здоров'я вимагає особливого підходу з огляду на особливості продукту, що випускається на ринок, – медичної послуги. Соціальна значущість медичного бізнесу диктує застосування особливих методів менеджменту і маркетингу.

З кожним роком у країні стабільно збільшується сектор комерційних медичних послуг, і населення все більше адаптується до їх платності. Однак менталітет значної частини населення досі не дає змоги прийняти платну медицину як факт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки інтерес до впровадження нових підходів до менеджменту в медицині різко зріс. Теоретики і практики дискутують на тему того, яким має бути управління медичними установами. Найбільша частина праць й цій сфері присвячена проблемам управління медичними установами державної форми власності. Так, можна виділити праці О.В. Баєвої [1], В.М. Лехана [2], І.Д. Шкробанець, Ю.М. Нечитайла [3]. Комерціалізації ринку медичних послуг та поширенню практики управління медичним закладом в умовах активного ринку та конкуренції присвячено роботи Л.А. Габуєвої [4], Д.І. Кіча, А.В. Фоміної [5].

Однак у сучасній вітчизняні літературі із цієї проблематики недостатньо розкрито питання щодо впровадження нових підходів до управління медичним закладом в умовах ринку, зокрема проектного підходу. Організація роботи за конкретними задумами – проектами – властива більшості зарубіжних компаній і все активніше впроваджується і в Україні не тільки бізнесом, а й державними органами. Розвиток медичних закладів варто розглядати як цільову програму або групу проектів.

Сьогодні недостатньо визначені механізми адаптації проектної методології під галузеву специфіку системи охорони здоров'я, зокрема під особливості вітчизняних медичних організацій, з огляду на її форму власності, організаційно-правову форму, масштабність і спеціалізацію.

Постановка завдання. За таких умов актуальним є дослідження специфіки управління медичним закладом на засадах проектного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всередині медичних установ відбувається транс-

формація функцій головного лікаря в управлінські, що змушує шукати шляхи підвищення управлінської кваліфікації, зумовленої вимогами зростаючого ринку медичних послуг.

Управління комерційними установами охорони здоров'я носить більш гнучкий характер порівняно з державними, зважаючи на відсутність підзвітності фінансують органам. Сьогодні приватні медичні установи становлять сильну конкуренцію державному сектору завдяки можливості забезпечити не тільки високу якість послуг, а й високий сервіс.

Медичний менеджмент – це застосування комплексу спеціальних принципів, підходів, методів і засобів управління організаціями системи охорони здоров'я різних форм власності, спрямованих на [1]:

– максимізацію прибутку від комерційної медичної діяльності;

– підвищення якості життя населення;

– досягнення соціальної гармонії, пов'язаної з реалізацією права громадянина на якісну медичну допомогу;

– підвищення доступності медичної допомоги.

Успішна реалізація поставлених цілей можлива лише за умови ставлення до медичної послуги як до проекту, метою якого є турбота про пацієнта. Догляд за хворими – це командний проект, членами якого є пацієнт, лікар, інші медичні працівники. Діяльність такої команди заснована на турботі. Ця нова модель в охороні здоров'я щодо здійснення турботи дасть змогу досягти чотири мети «турботи про пацієнта»: підвищення досвіду пацієнта; поліпшення здоров'я населення; зниження витрат; поліпшення трудової діяльності лікарів і персоналу.

Основа медичної роботи повинна полягати в допомозі пацієнтам, яка робить їх здоров'я краще, дає змогу краще відчути якість життя через управління своїм здоров'ям. На першому плані для «команди, заснованої на турботі», повинен бути пацієнт і його потреби. Команди повинні бути сфокусовані на пацієнта і мати можливість у режимі реального часу отримувати звітність про стан здоров'я пацієнта. Пацієнт та лікар повинні бачити, хто в їх команді, знати план, складений так, щоб усі його змогли зрозуміти, знати поточний стан проекту (процесу).

В управлінському консультуванні основна турбота і відповідальність менеджера проекту – це полегшити спілкування всередині проекту і забезпечити його ефективне виконання. У «команді, орієнтованій на турботу», до цього ще додається план, який включає у себе координацію здійснення ключових заходів і призначення відповідальних за них. Переміщення пацієнта між різними медичними організаціями, зв'язок і координація додають значні труднощі для реалізації проекту. Це ускладняється ще тим, що інформація про стан здоров'я пацієнта в комплексі є складною, чутливою технологією з обмеженими можливостями для легкого використання і застосування.

Проектний менеджмент неможливий без упровадження інновацій у медичну практику. Інновації у сфері охорони здоров'я спрямовані на ефективне використання фондів, упровадження ресурсозберігаючих технологій і розвиток нових організаційно-правових форм медичних організацій на тлі розробок науково обґрунтованих підходів до формування стандартів ведення хворих із різних видів медичної допомоги на всіх рівнях її надання.

Слід розуміти, що результатом інноваційної діяльності в охороні здоров'я є розвиток медичних технологій, наукових досліджень і передового досвіду, спрямованих на отримання якісно нової ідеї оздоровлення, лікування, управління процесами в медичній галузі, отримання нових медичних товарів, технологій або послуг, що мають конкурентні переваги.

Інноваційний процес в охороні здоров'я являє собою послідовний ланцюг подій, у результаті яких інновація перетворюється з ідеї на конкретний продукт, технологію або послугу і поширюється в практичному використанні для досягнення загальномедичних цілей.

Інновацій стосуються не тільки надання медичних послуг, а й організації командної роботи, тому викликають потребу в реінжинірингу процесів функціонування медичного закладу [6].

Одним із перспективних підходів до управління організаціями сфери охорони здоров'я слід розглядати процесно-орієнтований. Управління, засноване на ньому, розширює свої кордони і включає додаткові завдання:

– реінжиніринг медичних бізнес-процесів може здійснюватися успішно лише тоді, коли попередньо створені необхідні умови і відсутні проблеми, пов'язані з людським фактором. Збереження вузькопрофесійними об'єднаннями своєї відособленості;

– недостатня обізнаність керівництва про широкий спектр наявних альтернатив і недостатні фінансові ресурси ускладнюють поширення клієнтоорієнтованих сучасних процесних технологій;

– можливості для інновацій і корінних змін забезпечуються за допомогою вибору відповідних комбінацій нових інформаційних технологій, з якими повною мірою знайомі лише деякі клініки;

Методичні аспекти моделювання бізнес-процесів повинні відповідати вимогам стратегічного управління, враховувати специфічні особливості кожного конкретного закладу і спиратися на принципи проектного управління, такі як командна робота, системний підхід, процесний підхід, система менеджменту якості, система збалансованих показників і принцип постійного поліпшення.

На кожному функціональному рівні, у кожному відділенні установи для керівників повинні бути поставлені свої цілі й зафіксовані свої критерії

ефективності, що, на жаль, поки що не зроблено в багатьох закладах охорони здоров'я. Недостатня чіткість у баченні суті діяльності часто не дає змоги менеджменту медичної установи виділити ключові цілі, сформувати ієрархію пріоритетів, спланувати розвиток послуг і супутній сервіс.

Застосування управління з орієнтацією на бізнес-процеси в медичному секторі не тільки дає змогу подолати нагальні проблеми, а й відкриває нові перспективи для розвитку. Однак проведення технологій такого плану в установах охорони здоров'я ускладнюється низкою факторів, що перешкоджають широкому впровадженню процесного підходу до менеджменту, зокрема небажанням співробітників виходити за рамки своєї вузької спеціалізації.

Проблеми, що виникають у ході проведення реінжинірингу, можуть бути вирішені завдяки орієнтації на задоволення потреб пацієнта і медичного персоналу.

Багато медичних установ відчувають нестачу в ресурсах, необхідних для розроблення якісно нових моделей роботи, внаслідок чого швидше за потребою, ніж на переконання, вважають за краще реінжинірингу бізнес-процесів технологію безперервного вдосконалення.

Висновки з проведеного дослідження. Проектний підхід до управління медичним закладом передбачає командну роботу, метою якої є турбота про пацієнта. Модель команди, орієнтованої на турботу, допоможе поліпшити процеси по догляду для всіх учасників процесу, додатково підвищивши ефективність та якість медичних послуг.

Для реалізації даної моделі та подолання проблем, з якими стикаються останнім часом установи охорони здоров'я, потрібні радикальніші заходи, зокрема реінжиніринг бізнес-процесів.

Проектний підхід розглядає медичну діяльність як заданий ланцюжок дій (або процесів). Підсумком такої діяльності має стати досягнення певного клініко-економічного результату. Впровадження проектного підходу передбачає використання нових механізмів у системі менеджменту, коли в основу закладено процес надання послуги споживачеві.

Щоб оптимізувати налагоджені бізнес-процеси в медичної установі, необхідно вирішити відразу кілька завдань:

– спроектувати модель майбутнього процесу;
– алгоритмизувати дії всіх учасників процесу;
– розробити вимоги і стандарти для нового процесу;
– впровадити інновації за двома основними напрямами: соціальним та медико-технологічним.

Реалізація всіх перерахованих вище дій дасть змогу згодом зробити ефективний реінжиніринг й адаптувати поточні процеси до нових умов. Основою впровадження сучасного проектного менеджменту в закладах охорони здоров'я в Україні є комплексний аналіз зарубіжного досвіду управління, орієнтованого на бізнес-процеси та на потреби клієнта, що дає змогу адаптувати дані технології до специфіки вітчизняних закладів охорони здоров'я та представити конкретні рекомендації щодо його використання у сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я. Навчальні матеріали онлайн. 2015. URL: pidruchniki.com.
2. Лехан В.М. Проблеми та перспективи перебудови стаціонарної медичної допомоги вторинного рівня. Східноєвропейський журнал громадського здоров'я. 2008. № 2(2). С. 44–52.
3. Шкробанець І.Д. Нечитайло Ю.М. Медичний менеджмент в умовах реформування системи охорони здоров'я. Україна. Здоров'я нації. 2013. № 2. С. 72–75.
4. Габуева Л.А. Механизмы эффективного финансирования в здравоохранении. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2007. 288 с.
5. Кіча Д.І., Фоміна А.В. Основи економіки та фінансування охорони здоров'я. URL: medbib.in.ua.
6. Зінченко О.А., Ю.Д. Малишко Розвиток методик аналізу мікросередовища підприємства на прикладі закладу аптечної галузі. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». 2016. Вип. 6. С. 133–140.

REFERENCES:

1. Baieva O.V. (2015) Menedzhment u haluzi okhorony zdorovia [Management in the field of health]. Training materials online (electronic journal). Available at: pidruchniki.com. (accessed 15 January 2015).
2. Lekhan V.M. (2008) Problemy ta perspektyvy perebudovy statsionarnoi medychnoi dopomohy vtorynnoho rivnia [Problems and perspectives of the restructuring of inpatient secondary care]. Eastern European Journal of Public Health, vol. 2, no. 2, pp. 44-52
3. Shkrobanets I.D., Nechytailo Y.M. (2013) Medychnyi menedzhment v umovakh reformuvannia systemy okhorony zdorovia [Medical management in the context of reforming the health care system]. Ukraine. The health of the nation, no. 2, pp. 72-75
4. Habueva L.A. (2007) Mehanizmyi effektivnogo finansirovaniya v zdravoohranenii [Mechanisms for effective financing in health care]. Moscow: International Center for Financial and Economic Development. (in Russian)
5. Kicha D. I. Fomina A.V. (2005) Osnovy ekonomiky ta finansuvannia okhorony zdorovia [Fundamentals of Economics and Health Financing] (electronic book). Available at: medbib.in.ua. (in Ukrainan)
6. Zinchenko O.A., Malyshko U.D. (2016) Rozvytok metodyk analizu mikroseredovyshcha pidpryiemstva na prykladi zakladu aptechnoi haluzi [Development of methods for analysis of microenvironment of an enterprise on the example of establishment in the pharmacy industry] The Bulletin of the Dnipropetrovsk university. Series: Management of innovations, no. 7, pp. 280-286. doi: 10.15421/191631

Zinchenko O.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Tourism
Ponomarenko L.R.
Student
Oles Honchar Dnipro National University

FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT IN HEALTHCARE INSTITUTIONS

The article highlights features of project management in healthcare institutions. It reveals that the medical service is a project, which aim is care for a patient. This new model in the healthcare is able to reach four goals of “care for patients”: improvement of patient’s experience, improvement of the health of the population, a decrease of costs, improvement of doctors and staff work.

It is proved that project management in medicine is impossible without the introduction of innovations, also in the practice of providing services. Innovations in healthcare are focused on effective use of funds, the invention of resource-saving technologies and development of new forms of medical organizations based on new research approaches to the forming of standards of managing the patients on all levels of healthcare.

Innovations regard not only to medical servicing but also to the organization of teamwork, thus make a need for reengineering of functional processes of medical institutions.

Management with orientation on business processes in a medical sector not only allows overcoming general problems but also opens new perspectives for development.

Project approach reveals medical activity as a chain of actions that in the end makes some clinic-economical result. The invention of project approach includes using new mechanisms in a management system that are based on the process of providing a service.

The article points out the ways for optimizing management of business processes in Ukrainian medical institutions based on project approach: model projecting of future processes orientated to client’s needs; algorithmization of actions of all process participants; development of requirements and standards for new process; implementation of innovations in two main ways: social and medical-technological.

Realization of all mentioned actions will lead to effective reengineering and adaptation of all processes in healthcare to the new conditions. The basis for developing modern project management in Ukrainian healthcare industry is a complex analysis of foreign experience in management focused on business processes and client’s needs that allows adapting these processes to national specifications and gives special recommendations for using it in national conditions.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «БАНКРУТСТВО»: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF “BANKRUPTCY”: CAUSES, AND CONSEQUENCES FOR THE ENTERPRISE

УДК 338

Рудика В.І.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Великий Ю.М.
к.е.н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Зьома О.Д.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено проблему багатоваріантності визначень поняття «банкрутство». Запропоновано авторське тлумачення поняття «банкрутство». Визначено основні причини його виникнення, наслідки для окремих підприємств. Розглянуто стадії розвитку кризи та шляхи нівелювання негативного впливу явища банкрутства на діяльність суб'єктів господарювання.
Ключові слова: *банкрутство, неспроможність, причини банкрутства, криза, наслідки банкрутства, боржник.*

В статье исследована проблема многовариантности определений понятия «банкротство». Предложено авторское толкование понятия «банкротство». Определены основные причины его возникновения, последствия для отдельных предприятий. Рассмотрены стадии развития кризиса и пути нивелирования негативного влияния явления банкротства на деятельность субъектов хозяйствования.
Ключевые слова: *банкротство, несостоятельность, причины банкротства, кризис, последствия банкротства, должник.*

The article studies the problem of multiple definitions of the term “bankruptcy”. The author’s interpretation of the concept of “bankruptcy” is proposed. Identified the main reasons for its occurrence, the consequences for individual companies. Considered development stages of the crisis and ways of levelling the negative impact of the phenomenon of bankruptcy on the activities of economic entities.
Key words: *bankruptcy, insolvency, causes of bankruptcy, crisis, consequences of bankruptcy, debtor.*

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання України з таким явищем, як «банкрутство», може зіткнутися кожне підприємство. Прямим шляхом до банкрутства є нестійкий фінансовий стан підприємств і неплатоспроможність, а наявні економічні проблеми державного рівня тільки посилюють ці складності. Можна стверджувати, що здебільшого у банкрутстві винні некомпетентні менеджери, адже у багатьох із них просто відсутні досвід і знання антикризового управління, тому основним джерелом забезпечення успіху в послабленні і вільному подоланні кризи стає не багатство природних ресурсів, не дешева робоча сила і навіть не фінанси, а сукупність знань, їх конкурентне використання й наукові інновації, якими володіє підприємство, – інтелектуальний капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання банкрутства підприємства досліджували такі відомі вчені, як Є.М. Андрущак, І.О. Бланк, Р. Брелі, О.Я. Базілінська, Н.А. Голощапов, С. Майерс, Р.С. Сайфулін, О.О. Терещенко та ін. Проблематику формування та розвитку системи запобігання банкрутству підприємств розкривають у своїх працях такі вітчизняні та іноземні науковці, як Е. Альтман, І. Бланк, О. Бондар, І. Булєєв, В. Василенко, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Череп, А. Грязнова, Г. Іванова, Т. Клебанова, Г. Крамаренко, Л. Лігоненко, Є. Мних, О. Мозенков, Й. Петрович, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, В. Семиноженко, О. Слісаренко, В. Соколенко, О. Тарасенко, О. Терещенко, Р. Фатхутдінов, А. Чернявський, А. Штангрет та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення змісту поняття «банкрутство», визначення основних передумов виникнення банкрутства та його наслідків, а також напрямів зменшення негативного впливу явища банкрутства на діяльність суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У будь-якій організації існує вірогідність появи кризи, яка зумовлюється не тільки помилками в стратегії управління, недостатньою увагою до проблем розвитку або поразкою в конкурентній боротьбі, а й такими об'єктивними чинниками, як коливання ринкової кон'юнктури, періодична модернізація технології, зміна в організації виробництва, зміна персоналу або зовнішніх економічних умов, а нерідко й політичними обставинами. Критичним варіантом кризових явищ на підприємстві є банкрутство.

У науковій економічній та правничій літературі існує багато тлумачень терміна «банкрутство». Цей термін уживається у багатьох суспільно-політичних і природничих науках, кожна з яких дає йому своє тлумачення (нині особливо часто цим терміном оперують політологи). Причиною існування великої кількості визначень цього поняття є його багатогранність, неоднозначність у проявах і часто несподіваність наслідків. Донині тривають теоретичні обґрунтування цього феномена. У зв'язку із цим доцільно розглянути найтиповіші визначення поняття «банкрутство», які є в наукових публікаціях.

Поняття «банкрутство» походить від двох італійських слів: banco – «лавка» і rotto – «зламаний». Поєднання цих двох слів нагадує звичай ламати або хоча б перекидати лавку, на якій сидів за своїм столиком ринковий міняйло, який став неспроможним.

Вивчення літературних джерел показало, що банкрутство історично розглядалося як міра юридичної, фінансової і навіть фізичної відповідальності неплатоспроможного боржника. Критерієм оцінки стану банкрутства боржника була наявність неповерненого боргу. Управлінський процес банкрутством був спрямований на те, щоб змусити боржника повернути борг, а якщо це неможливо – жорстоко покарати його для одержання морального задоволення кредиторів. Розгляд та вивчення причин виникнення стану банкрутства були підпорядковані одній меті – визначенню міри відповідальності й міри покарання боржника.

Підходи до трактування поняття «банкрутство» деяких учених та дослідників проаналізуємо на основі табл. 1.

Передусім слід підкреслити, що українське законодавство пов'язує сутність банкрутства підприємства з його неплатоспроможністю, подолати яку можливо тільки шляхом ліквідаційної процедури. Визначення, наведене в законодавстві, є найбільш правильним серед перелічених. Незважаючи на те що більшість дослідників пов'язує банкрутство з юридично визнаною неплатоспроможністю підприємства, не всі погоджуються із твердженням щодо необхідності проведення єдино можливої ліквідаційної процедури, а тому неправильно встановлюють значення банкрутства

Таблиця 1

Трактування поняття «банкрутство» різними науковцями

Автор	Поняття «банкрутство»	Ключові слова
Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»	Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [6].	Неспроможність боржника відновити свою платоспроможність
О.О. Терещенко	Банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [13].	Неспроможність задовольнити вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом
Бланк І.О.	Банкрутством є встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом [3].	Фінансова неспроможність підприємства
О.Л. Пластун	Банкрутство – це підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможливлює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним [11].	Підсумковий результат глибокої фінансової кризи
Н.А. Голощапов	Банкрутство підприємства – неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги у зв'язку з відсутністю у нього грошових коштів для сплати [5].	Неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями
О.Я. Базілінська	Банкрутство – це неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом [2].	Неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями
Є.М. Адрущак	Банкрутство – це визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов'язаннями через нестачу активів у ліквідній формі [1].	Незадовільне господарське становище
Р. Брелі та С. Майерс	Банкрутство – це ринковий спосіб покарання компанії за масштабні помилки в менеджменті. Банкрутство пов'язано з реалізацією катастрофічних ризиків, що виникли в процесі її невдалої фінансово-господарської діяльності [4].	Ринковий спосіб покарання компанії за масштабні помилки в менеджменті.
А.С. Яблонська	Банкрутство – це з юридичних підстав ліквідація підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [16].	Юридична підстава ліквідації підприємства
Г. Ляшенко	Банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, а тому його правомірно розглядати як плату за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, ринків збуту, у ціноутворенні, найманні робочої сили [10].	Наслідок незадовільного управління підприємством
Авторське трактування	Банкрутство – абсолютна неплатоспроможність боржника, що є наслідком глибокої фінансової кризи, внаслідок якої підприємство не може задовольнити пред'явлені йому кредиторами вимоги.	

і не надають шансів продовження діяльності для тих підприємств, які насправді мають можливість подолати фінансову кризу.

Доцільно запропонувати ще одне власне визначення банкрутства: це процес признання внаслідок аналізу фінансової діяльності стану нездатності підприємства продовжувати спроби виходу з фінансової кризи, що супроводжується рішенням судових органів про необхідність здійснення ліквідаційної процедури підприємства.

Основними проблемами, які виникають в економіці під час процесу банкрутства підприємств, є: скорочення попиту на продукцію виробників, зниження обсягів виробництва, зростання заборгованості постачальникам, державному бюджету та банкам, затримки з виплатою заробітної плати працівниками, непрогнозована зміна економічного середовища загалом. Усе це призводить до втрати традиційних ринків збуту власної продукції, соціально-економічної нестабільності, постійних змін правового поля, зміни системи політичного устрою та структури економіки загалом.

Такий стан справ пов'язаний не лише зі світовою кризою, що охопила й Україну. Розвитку економічної кризи та банкрутству підприємств може сприяти низка факторів, як зовнішніх (рівень інфляції, нестабільність податкового законодавства, фінансового та валютного ринків, посилення конкуренції в галузі, дефіцит кредитних ресурсів тощо), так і внутрішніх (утрата споживачів готової продукції, неритмічність виробництва, збільшення собівартості та зниження продуктивності праці, зменшення інвестицій в оновлення, модернізацію та інноваційні дослідження тощо). У цілому всі ці фактори створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків.

Загалом погоджуючись з авторами [9] і доповнюючи їх, зазначимо, що в результаті дії окреслених факторів у сучасній вітчизняній економіці створюються відповідні економічні передумови банкрутства підприємств (рис. 1).

Зрозуміло, що причини різнитимуться залежно від країни, регіону, галузі діяльності підприємства, його величини, форми власності та організаційно-правового статусу тощо, тому доцільно розглянути нові причини банкрутства підприємства, які виникають унаслідок розвитку світової економіки та зовнішньоекономічних зв'язків між учасниками ринку, виділити причини банкрутства, притаманні вітчизняній економіці, та спробувати класифікувати ці причини в групи.

Можна виділити певний перелік сучасних причин виникнення банкрутства підприємств, зумовлених світовими тенденціями розвитку економіки, але за кожною причиною слідують певні наслідки, що призводять до погіршення стану або банкрутства та ліквідації його контрагентів, які представлені на рис. 2.

Водночас усі ці фінансово-економічні передумови та наслідки банкрутства

означають не тільки збитки для їхніх власників, кредиторів, партнерів, споживачів, а й погіршують соціальний клімат.

Існують різні способи класифікації явища банкрутства. Зокрема, на підставі причини, що викликає банкрутство, виділяють:

1) банкрутство бізнесу (пов'язане з неефективним управлінням підприємством, маркетинговою стратегією або використанням наявних ресурсів);

2) банкрутство власника (викликане нестачею у власника інвестиційних ресурсів, необхідних для здійснення розширеного, а іноді й простого відтворення);

3) банкрутство виробництва (неконкурентоспроможність продукції);

4) так званий «недобросовісний менеджмент» – дії керівництва підприємства, пов'язані зі злісним ухиленням від виконання зобов'язань [12].

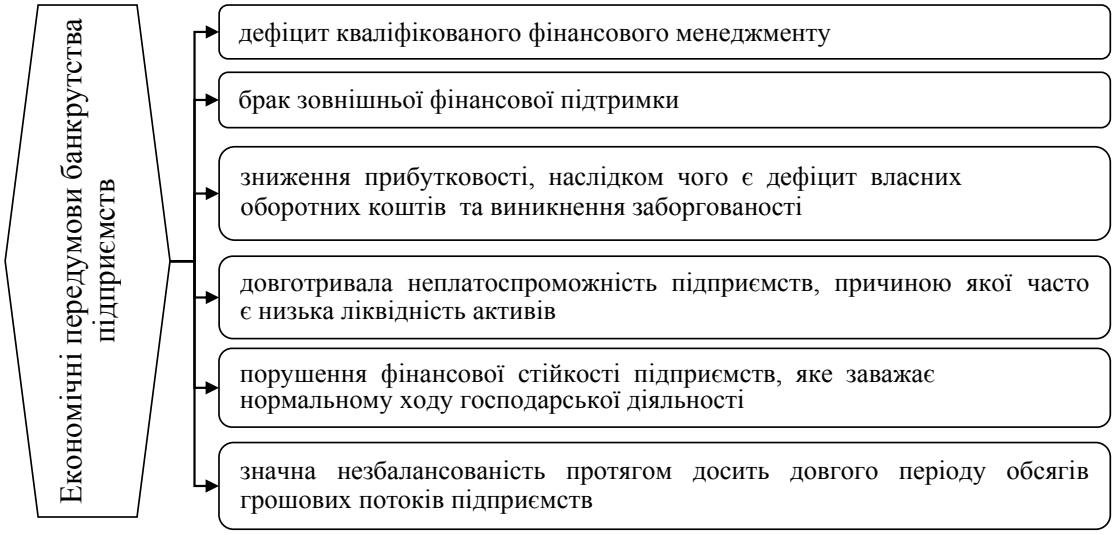


Рис. 1. Економічні передумови банкрутства підприємств [9]

Рис. 2. Сучасні причини та наслідки банкрутства підприємств [8; 9; 14]

Діагностика розвитку кризи на підприємстві являє собою сукупність методів, спрямованих на виявлення негативних показників діяльності, зокрема проблем, що є причинами неблагополучного фінансового стану (табл. 2).

Проаналізувавши напрацювання деяких учених та провівши власні дослідження, погоджуючись з авторами [15], ми робимо висновок, що для підприємств, що розвиваються у несприятливих умовах, можна виділити такі дії, які здатні зменшити ризик стати банкрутом:

1) Стратегічне управління в умовах кризи відіграє першорядну роль. В умовах динамічно змінюваного середовища воно є найважливі-

Таблиця 2

Стадії розвитку кризи на підприємстві [7]

Стадія кризи	Зовнішні прояви
Прихована криза	1. Зниження ефективності діяльності 2. Погіршення показників прибутковості 3. Збільшення тривалості операційного та фінансового циклів 4. Зниження ринкової вартості підприємства 5. Отримання збитків за окремими операціями
Криза платоспроможності	1. Періодичний і все більш тривалий дефіцит грошових коштів 2. Затримка в оплаті поточних платежів 3. Поява простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів 4. Оплата економічних санкцій за порушення строків виконання зобо-в'язань
Банкрутство	1. Неможливість виконання зовнішніх зобов'язань протягом трьох місяців із моменту їх виникнення 2. Звернення до суду кредиторів підприємства 3. Порушення справи про банкрутство з ініціативи підприємства або його кредиторів

шим чинником стійкості й розвитку підприємства. Ефективність стратегії визначається відповідними внутрішніми параметрами підприємства, його становищем на ринку й у зовнішньому середовищі загалом.

2) Управління підприємством в умовах кризи зумовлене швидким реагуванням і здатністю прогнозувати ситуацію, швидко знаходячи ті проблеми, які необхідно розв'язати. Створення спеціальних підрозділів аналітиків дасть керівнику необхідну інформацію для прийняття адекватних фінансово-економічних рішень.

3) Швидкість і якість передачі інформації, розпоряджень впливає на швидкість реагування й упровадження змін на підприємстві.

4) Формування бюджету компанії. Планування витрат і передавання повноважень з управління витратами менеджерам підрозділів дадуть змогу значно знизити загальні витрати підприємства.

5) Зупинка на деякий час або закриття довгострокових інвестиційних проектів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, банкрутство підприємства – це процес, пов'язаний із питанням, що має ще багато невивчених сторін. Існування великої кількості думок щодо визначення правильного трактування поняття «банкрутство» сприяє виникненню різних методів його діагностики. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що банкрутство має як позитивні, так і негативні наслідки для підприємств, тому доцільно постійно здійснювати моніторинг імовірності банкрутства підприємств, щоб уникнути негативних наслідків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущак Є.М. Удосконалення інституту банкрутства. Фінанси України. 2001. № 9. С. 29–37.
2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2009. 328 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Серия «Библиотека финансового менеджера». К.: Ника-Центр, 1999. Вып. 3. 512 с.
4. Брели Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 2008 с.
5. Голощапов Н. А. Словарь-справочник аудитора; под. ред. В.И. Осипова. М.: Экзкмен, 1999. 384 с.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-XII, зі змінами та доповненнями.
7. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / В.В. Краснова, М.І. Хромов, Б.О. Жнякін та ін.; за заг. ред. В.В. Краснової. Донецьк: ДонНУ, 2013. 463 с.
8. Круглянко А.В., Маник І.В. Поняття банкрутства в аспекті сучасного розвитку підприємств. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. №. 2. С. 153–158.
9. Звітність підприємств: підручник / Т.Є. Кучеренко, В.С. Уланчук, О.Г. Шайко. К.: Знання, 2008. 492 с.
10. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання. Науковий вісник УкрДЛТУ. 1999. № 10.1. С. 103–108.
11. Пластун О.Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2005. № 2. С. 256–261.
12. Рукинов М.В. Причины и виды банкротства. Проблемы современной экономики. 2008. № 1(25).
13. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 412 с.
14. Троц І.В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку. Вісник Дніпропетровського університету. 2011. №. 5. С. 221–228.
15. Ходарева О. Управління підприємствами в умовах кризи. Схід. 2009. № 3(94).
16. Яблонська А.С. Діяльність арбітражних керуючих: нормативне регулювання та необхідність законодавчого вдосконалення. URL: http://www.minjust.gov.ua/?do=d&did=4793&sid=comments.

REFERENCES:

1. Andrushchak Is. M. (2001) Improvement of the institution of bankruptcy/ Finance Of Ukraine, No. 9. – S. 29-37. (in Ukrainian)

2. Baslica A. J. (2009) Financial analysis:theory and practice: navi.manual. /– K.: CELJE, – 328 p. (in Ukrainian)

3. Blank I. A. (1999) Fundamentals of financial management/ Series“Library of the financial Manager”; Vol. 3 – K.: Nika-Tsentr. – 512 p. (in Ukrainian)

4. Brela R. (2007-2008) Principles of corporate Finance/ Moscow: Olymp-Business. (in Russian)

5. Goloshchapov Na. A. (1999) Dictionary of auditor/ M.: “Askmen”, – 384 p. (in Russian)

6. The law of Ukraine “On restoring debtor's solvency or declaring bankruptcy” від14.05.1992 No. 2343-XII with changes and additions. (in Ukrainian)

7. Krasnov V. V. (2013) Financial management: textbook. manual. for stud. higher textbook. institutions/ Jnjn, etc.; for zag. the editorship of V. V. Krasnova. – Donetsk: DonNU, – 463 p. (in Ukrainian)

8. Kruglenko, A. V., Manik I. V. (2012) the Concept of bankruptcy in the context of modern development of the enterprises //Bulletin of Chernivtsi trade and economic Institute. Economic science. – №. 2. – S. 153-158. (in Ukrainian)

9. Kucherenko T. (2008) There. Reports of enterprises. [Tutorial] / T-K.: Knowledge, – 492 c. (in Ukrainian)

10. Lyashenko G. (1999) Bankruptcy in the state regulation system// Scientific Herald Ugltu: collection of Sciences.tech. works. – Lviv: Publishing house Ugltu. – No. 10.1. – S. 103-108. (in Ukrainian)

11. E. L. Plastun (2005) definition of the essence of the concept of“bankruptcy” in modern scientific LiteraTura // Bulletin of Zhytomyr state technological University. – No. 2. – S. 256-261. (in Ukrainian)

12. Rusinov N. In. (2008) Causes and types of bankruptcy/ problems of modern Economics. –- № 1 (25). (in Russian)

13. Tereshchenko A. A. (2000) Financial reorganization and bankruptcy of the enterprises: textbook. porn. – K. : Izd KNEU, – 412 p. (in Ukrainian)

14. Trots I. V. (2011) Determination of the concept of bankruptcy and its causes in modern conditions of development //Bulletin of Dnipropetrovsk University. – №. 5. – S. 221 to 228. (in Ukrainian)

15. Khodareva A. (2009) Management in the conditions of crisis / East. – May. – № 3 (94). (in Ukrainian)

16. Yablonsky S. A. the Activity of Trustees in bankruptcy: the legal regulation and the need for legislative improvement [Electronic resource] / – Mode of access: http://www.minjust.gov.ua/?do=d&did=4793 &sid=comments (in Ukrainian)

Rudyka V.I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Velykyi Yu.M.
Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Zema O.D.
Student of I Course of Higher Education “Master”
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF “BANKRUPTCY”, CAUSES, AND CONSEQUENCES FOR THE ENTERPRISE

In modern market conditions of management in Ukraine, every business can face such a phenomenon as “bankruptcy”. A direct route to bankruptcy is the precarious financial condition of enterprises and insolvency, and existing economic problems of the state level only increase these difficulties. It can be argued that in the vast majority of bankruptcy cases, the incompetent managers are guilty because many of them simply lack experience and knowledge of crisis management. Therefore, the main source of success in weakening and overcoming the crisis is not natural resource abundance, cheap labour or even finance, as a body of knowledge, their competitive use and scientific innovations owned by the company – intellectual capital.

The existence of any organization, there is the probability of occurrence of the crisis, which is determined not only by mistakes in management strategy, insufficient attention to development issues or defeat in the competition but also objective factors such as market fluctuations, periodic upgrading of technology, changes in the organization of production, rapid staff turnover, or external economic conditions, and often political circumstances. A critical variant of the crisis phenomena at the enterprise is bankruptcy.

In the scientific economic and legal literature, there are many interpretations of the term “bankruptcy”.

The article studies the problem of multiple definitions of the term “bankruptcy”. The author’s interpretation of the concept “bankruptcy” is presented. Another own definition of “bankruptcy”: this is the process of recognition

as a result of the analysis of the financial activities of the state to the inability of the company to keep trying out of the financial crisis, accompanied by a judicial decision on the necessity of implementation of the liquidation procedure of the enterprise.

Identified the main reasons for its occurrence, the consequences for individual companies. Considered stages of development of the crisis and ways of levelling the negative impact of the phenomenon of bankruptcy on the activities of economic entities.

Thus, bankruptcy is a process that is associated with a question that has still many unexplored sides. The existence of a large number of views on the correct interpretation of the concept “bankruptcy” contributes to a variety of methods of its diagnostics. From the study, it can be concluded that the bankruptcy has both positive and negative consequences for enterprises. It is therefore advisable to continuously monitor the probability of bankruptcy, to avoid negative consequences.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ
PECULIARITIES OF STRATEGIC ANALYSIS OF DAIRY ENTERPRISES

УДК 637.1

Керанчук Т.Л.
к.е.н., доцент кафедри економіки і права
Національний університет харчових технологій

У статті викладено результати дослідження сучасного стану підприємств молочної галузі та проблем їхнього розвитку. Обґрунтовано необхідність використання в їхній діяльності інструментів стратегічного аналізу. Вдосконалено систему показників для проведення бенчмаркінгу виробників молочної продукції на основі ціннісно-орієнтованої концепції управління.
Ключові слова: *стратегічний аналіз, бенчмаркінг, продуктивність, операційна маржа, собівартість, економічна додана вартість.*

В статье изложены результаты исследования современного состояния предприятий молочной отрасли и проблем их развития. Обоснована необходимость использования в их деятельности инструментов стратегического анализа. Усовершенствована система показателей для проведения бенчмаркинга производителей молочной продукции на основе ценностно-ориентированной концепции управления.
Ключевые слова: *стратегический анализ, бенчмаркинг, производительность, операционная маржа, себестоимость, экономическая добавленная стоимость.*

The article presents results of the research of the current state of dairy enterprises and the problems of their development. The necessity of using the instruments of strategic analysis in their activity is substantiated. The system of indicators for carrying out benchmarking of dairy producers on the basis of the value-oriented management concept is improved.
Key words: *strategic analysis, benchmarking, performance, operating margin, cost price, economic added value.*

Постановка проблеми. Одним з актуальних питань сучасності є проблема економічної безпеки підприємств. Сучасна ситуація в Україні створює об'єктивні та суб'єктивні небезпеки, що впливають на діяльність підприємств будь-якої галузі, зокрема молочної. Ця галузь є однією з найважливіших в Україні. Значні темпи падіння економіки країни останніми роками негативно вплинули на розвиток галузі й зумовили низьку конкурентоспроможність молочної продукції вітчизняних товаровиробників як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Наявність загроз із боку макросередовища зумовлює необхідність використання у процесі управління діяльністю підприємств – виробників молочної продукції цілісного стратегічного підходу, найважливішим складником якого є стратегічний аналіз. Без здійснення такого аналізу неможливо своєчасно ідентифікувати та мінімізувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх загроз, практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед підприємствами відповідно до їхньої стратегії розвитку. Саме тому дослідження основних інструментів стратегічного аналізу, використання яких зумовлює підвищення конкурентоспроможності українських підприємств молочної галузі та їхньої продукції, зростання рівня фінансово-економічної безпеки, є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз проведених досліджень підтвердив значну увагу вчених до проблематики стратегічного менеджменту на підприємствах. Зокрема, питанням сутності стратегічного планування на підприємствах аграрного сектору та молокопереробної промисловості приділялася значна увага в працях Н.В. Войтовича та І.В Горбачової [1; 2]. Стратегії стійкого економічного розвитку досліджувалися у працях І.М. Сотника та О.В. Овсієнко [4; 5]. Питання стратегічного управління витратами досліджувалися Н.І. Костецькою та М.І. Хопчан [3]. Можливості застосування інструментів стратегічного аналізу для управління підприємством вивчали Д. Сергієнко [8], Д. Хан, Х. Хунгенберг [11].

Аналіз наукових досліджень показав, що проблемам розроблення стратегії розвитку та стратегічного управління присвячувалася увага в роботах як вітчизняних, так і закордонних авторів. Але питання адаптації окремих інструментів стратегічного аналізу для підприємств, що є виробниками молока, потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності застосування бенчмаркінгу та ціннісно-орієнтованих показників (EVA) для здійснення стратегічного управління підприємствами молочної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз результатів діяльності підприємств молочного бізнесу в Україні в 2017 р. порівняно з двома попередніми роками виявив певне поліпшення ситуації в галузі. Зокрема, український молочний індекс у листопаді 2017 р. виріс на 6,5% на тлі відносної стабільності закупівельних цін на молоко (табл. 1).

За 11 місяців 2017 р. спостерігалося зростання прибутку на підприємствах молочної галузі відносно аналогічного періоду попереднього року на 35%.

Але все-таки в молочній галузі залишається низка проблемних питань:

1) скорочення обсягів виробництва молока: за 10 місяців 2017 р. в країні вироблено 8 960,4 тис. т сирого молока [9]. Це на 0,8% менше за аналогічний період 2016 р. Правда, у структурі виробництва можна відзначити деякі позитивні зрушення: обсяги виробництва молока сільгоспвиробниками зросли на 1,8 % (до 2,6 млн. т) на тлі зниження обсягів виробництва молока господарствами населення до 7,1 млн. т. Це на 1,8% нижче,

Таблиця 1

Закупівельні ціни на молоко по регіонах та категоріях господарств у грудні 2017 р.

Регіон	Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення
	Екстра-клас, вищий ґатунок	І ґатунок	І, ІІ ґатунки
Україна	9,70-10,15	9,10-9,85	5,25-9,85
Західні регіони	9,60-10,00	8,80-9,60	5,00-7,00
Центральні та північні регіони	9,8-10,30	9,30-9,90	6,00-7,00
Східні та південні регіони	9,60-10,00	8,80-9,80	4,80-6,50

Таблиця 2

Внутрішні оптові ціни на молокопродукти в грудні 2016–2017 рр.

Найменування товару	Грудень 2016 р.	Грудень 2017 р.	Темп зміни, %
Молоко пастерізоване (плівка 2,5%)	17,68	21,77	23,1
Сметана (плівка 15%)	43,39	50,98	17,5
Масло (блочне 82,5%)	29,33	35,37	20,6
Сир м’який	75,00	89,86	19,8
Сир	76,00	87,00	14,5

ніж у попередньому році. Ця тенденція, з одного боку, може трактуватися як позитивна, оскільки якість молока, що надходить на переробку, має завдяки цьому підвищуватися. Але з іншого – це може призвести до дефіциту молока для переробників, оскільки нині в промисловій переробці категорія «молоко від населення» займає 30%, а за офіційними даними Держкомстату на частку цього молока припадає близько 74% від загального обсягу виробництва [10]. Основною причиною скорочення обсягів виробництва є зменшення поголів’я корів по всіх категоріях господарств на 1 грудня 2017 р., до 2 095,4 тис. голів, що на 1,8% менше за попередній рік. У 2014 р. поголів’я нараховувало 2 500 тис. голів. Для порівняння: у 1990 р. у вітчизняних господарствах нараховувалося 8 500 тис. корів;

2) недостатність фінансової підтримки молочарів із боку держави. Відповідно до прийнятого бюджету на 2018 р., обсяги прямих дотацій на підтримку тваринництва становлять близько 4 млрд. грн. Але знову-таки конкретні обсяги та напрями фінансування чітко не визначено. Прогнозується, що підтримку мають отримати сільгоспвиробники, які вже вклали кошти у будівництво (реконструкцію) ферм. Хоча, за оцінками експертів Асоціації виробників молока, вітчизняна молочна галузь на будівництво та реконструкцію ферм може освоїти за рік не більше 400 млн. грн. Що ж стосується механізмів сприяння розвитку молокопереробних підприємств, то вони взагалі відсутні. Така ситуація створює передумови для підвищення рівня економічної, й у тому числі інвестиційної, небезпеки підприємств вітчизняної молочної галузі;

3) висока ймовірність скорочення обсягів пропозиції молока у зв’язку з прийняттям домовленостей України та ЄС про підвищення вимог щодо закупівлі молока, яке надходить на переробку та продаж, із 1 липня 2018 р. Ці домовленості передбачають неможливість закупівлі переробниками молока другого ґатунку, до якого належить левова частка продукції домашніх господарств. Скорочення ж обсягів пропозиції молока може призвести до значного подорожчання молокопродуктів у зв’язку з необхідністю збереження молокопереробними підприємствами своєї економічної безпеки. Крім того, дефіцит молочної сировини змусить переробників закуповувати сировину в країнах ЄС, що також буде відображатися на підвищенні споживчих цін.

Слід відзначити, що вже нині переробники молока опинилися у скрутній ситуації: вони змушені скорочувати виробництво молочної продукції, оскільки не можуть збільшувати ціни на молокопродукти пропорційно зростанню вартості молочної сировини; зниження купівельної спроможності населення сприяє скороченню попиту на внутрішньому ринку. Так, у грудні 2017 р. відносно листопада ціни на основні групи молочної продукції майже не змінювалися (у середньому ціни виробників молочної продукції зросли порівняно з листопадом 2017 р. в 1,6 рази) [10]. Хоча відносно грудня 2016 р. відбулося їх зростання по всіх видах продукції (табл. 2). У такий спосіб молокопереробні підприємства намагалися збільшити маржу та підтримати рівень економічної безпеки.

4) незначна підтримка молочної галузі в частині іноземних інвестицій. Із початку поточного року у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів було вкладено 2 954,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить лише 18,4% від обсягу прямих іноземних інвестицій у промисловість України та 5,9% від загального

обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку країни. У виробництво молочних продуктів інвестовано 5,4% від цієї суми. Така ситуація свідчить про наявність проблем у вітчизняних виробників молока із залученням іноземних інвесторів. Головною причиною недовіри з боку іноземних інвесторів є катастрофічно низька кількість або повна відсутність якісних інвестиційних проектів українських компаній. Справа в тому, що для позитивного рішення щодо надання інвестицій 99% інвесторів вимагають підготовки такого переліку документів:

1. Інвестиційного меморандуму, який повинен містити інформацію про діяльність компанії за три роки, опис ринку, резюме ключової команди, інвестиційний проект, організаційна та юридична структури, фінансовий прогноз на п'ять років з обрахунком окупності проекту.

2. Фінансової моделі у форматі Excel з усіма вихідними даними і формулами.

3. Хмарного дата-руму з оригіналами юридичних і фінансових документів компанії, включаючи ліцензії, дозволи, патенти.

Практика підтверджує, що підготовка цих документів українськими компаніями є досить проблематичною у зв'язку з:

- відсутністю у більшості українських компаній системи стратегічного планування, яка забезпечує можливості розроблення довгострокових фінансових прогнозів розвитку хоча би на три-п'ять років;
- низькою культурою бізнес-комунікацій, яка зумовлює інертність компаній у підготовці та швидкому спілкуванні з потенційними інвесторами;
- відсутністю кваліфікованих членів команди для роботи з іноземними інвесторами, які володіють англійською мовою.

Саме тому значна частка українських компаній отримує відмову з боку інвесторів.

Сукупний вплив вищенаведених чинників зумовлює генерування зовнішніх загроз фінансово-економічній безпеці вітчизняних підприємств молочної галузі і потребує використання сучасних підходів до стратегічного аналізу та планування їхньої діяльності. Одним із прогресивних методів такого аналізу є проведення бенчмаркінгу.

Бенчмаркінг широко використовують в усьому світі як інструмент для оцінки стану бізнесу й підвищення його ефективності, особливо в кризових економічних умовах. Цей інструмент уже набуває поширення і в Україні. Так, послугу з проведення бенчмаркінгу вже запроваджено для господарств АВМ.

Основними завданнями використання бенчмаркінгу в молочному виробництві, на нашу думку, є:

1. Ідентифікація резервів оптимізації собівартості та власної конкурентоспроможності.

2. Оцінювання збалансованості структури собівартості виробництва молока.

3. Досягнення максимальної операційної маржі через аналіз операційних та фінансових показників і прийняття оперативних управлінських рішень.

Для проведення бенчмаркінгу, на нашу думку, доцільно використовувати такі ключові показники діяльності молочного господарства: собівартість та операційний прибуток в абсолютному вираженні на фуражну корову або кілограм реалізованого молока та відсоток маржі до реалізації; точку беззбитковості та її чутливість до зміни вартості раціонів і закупівельної ціни на молоко; операційний прибуток кормодня в перерахунку на фуражну корову; конверсію раціону в молоко в грошовому еквіваленті як агрегуючий показник ефективності раціонів.

Під час проведення бенчмаркінгу потрібно враховувати такі особливості обліку:

- зернофураж власного виробництва має враховуватися за ринковою ціною, а не за собівартістю;
- витрати на вирощування молодняка за поточний період повинні включатися у собівартість молока як основної продукції молочної ферми, а прирости молодняка мають обліковуватися як додатковий негрошовий доход підприємства;
- як базовий ключовий показник для порівняння має використовуватися лише операційна (виробнича) собівартість. При цьому не потрібно враховувати амортизацію, загальновиробничі, адміністративні та фінансові витрати.

Наступним прогресивним інструментом управління, який може використовуватися для оцінки ефективності стратегічного розвитку підприємств молочної галузі є, на нашу думку, показник економічної доданої вартості – EVA (*Economic Value Added*). Він може виступати критерієм оптимальності стратегії, оскільки відображає приріст вартості (value creation). Якщо ж реалізація стратегії розвитку компанії призводить до зниження вартості (value destruction), то така стратегія має бути змінена [11, с. 144]. Це підхід, який дає можливість оцінити ринковий результат від реалізації інвестиційних проектів та оцінити ступінь відповідності поставленим стратегічним цілям розвитку підприємства.

Показник економічної доданої вартості (economic value added – EVA) дає можливість проаналізувати, реалізація яких саме інвестиційних проектів сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства, й обрахувати цей вплив кількісно. Економічна додана вартість визначається як різниця між виробничим результатом проекту і вартістю інвестованого капіталу. Формула розрахунку EVA має такий вигляд:

$$EVA = NOPAT - WACC * C, \quad (1)$$

де NOPAT (Net Operating Profits After Taxes) – чистий операційний прибуток після сплати подат-

ків, але до сплати відсотків; WACC – середньозважена вартість капіталу; C – вартісна оцінка капіталу, що визначається як різниця між сукупною вартістю активів і короткотерміновими зобов'язаннями (крім тих, за якими сплачуються відсотки).

Показник EVA може розглядатися як інтегральний показник-індикатор ефективності стратегічного розвитку. Його постійна додатна величина свідчить про збільшення вартості підприємства, а від'ємна, відповідно, про зменшення вартості. Таким чином, орієнтований на вартість аналіз інвестиційних проектів, є основою розподілу ресурсів підприємства в майбутньому, що вимагає від його керівництва відбору стратегічно важливих проектів, які створюють додаткову вартість.

Аналіз окремих інвестиційних проектів на основі показника EVA може виступати як альтернатива їх традиційному аналізу за допомогою NPV. Це означає, що обґрунтування рішень щодо доцільності реалізації проекту, побудовані на обрахунку EVA чи NPV, повинні співпадати. Але на противагу NPV визначення EVA проекту дає можливість визначити внесок останнього в ринкову вартість підприємства, що відповідає визначенню стандарту P2M, згідно з яким «проект – це зобов'язання створити цінність, яка має бути утворена в певний період, у межах узгодженого часу, ресурсів і умов експлуатації» [14, с. 18].

Пропонований автором підхід до оцінки ефективності стратегічного розвитку дає підприємству низку переваг:

- можливість оцінки інвестиційних проектів із позиції перспектив розвитку бізнесу;
- можливість підвищення ступеню зацікавленості власників бізнесу в проведенні реальних інвестиційних проектів, незважаючи на нестачу власних коштів і необхідність залучення кредитних ресурсів;
- можливість демонстрації доцільності реалізації реальних інвестиційних проектів, незважаючи на зростання ступеню ризику, пов'язаного з інвестиційною діяльністю;
- можливість оцінки проекту у взаємозв'язку з іншими проектами у складі інвестиційної програми;
- можливість рівнозначно оцінювати поряд зі стратегічно значимими інвестиційними проектами оперативні заходи, пов'язані з удосконаленням поточної діяльності підприємства;
- можливість визначити вплив інвестиційних проектів на ступінь конкурентоспроможності окремих видів продукції і підприємства у цілому через матрицю Бостонської консалтингової групи, матрицю ринкової привабливості або матрицю конкурентних позицій.

Під час проведення оцінки ефективності стратегічного розвитку молокопереробних підприємств із використанням показників ціннісно-орієнтованого підходу варто розуміти, що не завжди збільшення темпів приросту обсягів реалізації продукції завдяки впровадженню інвестиційних проектів забезпечує зростання їхньої ринкової вартості. Якщо зростання обсягів реалізації вимагає залучення дорогих джерел капіталу, це може нівелювати весь очікуваний ефект, і реалізація таких проектів може призвести до втрати ринкової вартості підприємств. Саме таку особливість дає змогу виявити показник EVA під час оцінки ефективності стратегії підприємств молочної галузі, а також відборі проектів для включення їх до складу інвестиційної програми, орієнтованої на стратегічний розвиток.

Як напрями підвищення ефективності стратегічного розвитку підприємств молочної галузі, на нашу думку, можуть розглядатися:

1) впровадження інвестиційних проектів, пов'язаних із виробництвом молоковмісних продуктів. Цей напрям розвитку розглядається як резерв підвищення рівня фінансово-економічної безпеки для вітчизняних молокопереробних підприємств в умовах зниження рівня реальних доходів більшої частки населення України. Саме тому за ініціативи Асоціації виробників молока та ГС «Всеукраїнська аграрна рада» розроблено законопроект «Про внесення змін до Закону України «Про молоко та молочні продукти» (щодо молоковмісних продуктів)» (реєстр. № 3043-1 від 23.09.2015), яким передбачається ввести поняття «молоковмісний продукт», установити особливі вимоги щодо маркування і реалізації молоковмісних продуктів, а також передбачити відповідальність за порушення цих вимог. Такий крок захистить як виробників молоковмісної продукції, так і підвищить рівень інформованості споживачів;

2) упровадження проектів, які передбачають кооперацію виробників молока по гуртовому збуту молока. Така практика давно використовується у розвинутих країнах і дає можливість виручити більшу суму за рахунок збільшення партії реалізації молока;

3) підвищення якості обґрунтування інвестиційних проектів вітчизняними підприємствами молочної галузі для залучення іноземних інвестиційних ресурсів. Обсяг вільних фінансових ресурсів усіх світових фондів, за результатами дослідження Bloomberg, на 1 вересня 2017 р. становив 963,3 млрд. дол. До того ж, відповідно до свіжого опитування світових інвестиційних фондів, яке проведено авторитетним світовим інвестиційним виданням Institutional Investor, Україна очолила рейтинг найперспективніших країн для інвестицій у регіоні Європи, Близького Сходу та Африки (EMEA). Незважаючи на такі передумови, за даними Держстату, іноземні інвестиції в Україну за січень-червень 2017 р. не досягли навіть рівня

2015 р. і становили 0,7 млрд. дол. Це означає, що підприємства країни (у тому числі й молочної галузі) не використовують потенційно доступні інвестиційні ресурси для фінансування проектів власного розвитку. Головною причиною недовіри до підприємств України з боку іноземних інвесторів є катастрофічно низька кількість або повна відсутність якісних інвестиційних проектів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на нашу думку, доцільність використання бенчмаркінгу для проведення порівняльного аналізу та показника EVA для оцінки ефективності стратегічного розвитку підприємства не викликає сумніву, але їх використання на практиці вимагає забезпечення створення певних передумов на підприємствах молочної галузі: по-перше, модифікації систем внутрішнього обліку підприємства, яка забезпечує отримання необхідної інформації для визначення EVA в розрізі окремих проектів, що формують інвестиційну програму; по-друге, створення системи контролінгу, яка дає можливість обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності реалізації окремих інвестиційних проектів з урахуванням їх внесків у приріст ринкової вартості підприємства; по-третє, формування та облік ключових показників діяльності для проведення бенчмаркінгу. За таких умов підприємства молочної галузі мають потенціал постійного зростання їхньої ринкової вартості та успішного розвитку в стратегічній перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтович Н.В. Структурний аналіз галузі та стратегічне планування діяльності молокопереробних підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.6. URL: www. file:///C:/Users/user/Desktop/strukturniy-analiz-galuzi-ta-strategichne-planuvannya-diyalnosti-molokopererobnih-pidpriemstv.pdf.

2. Горбачова І.В. Механізми стратегічного планування аграрних підприємств в умовах виходу на міжнародні ринки. Ефективна економіка. 2016. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

3. Костецька Н.І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Іноваційна економіка 2012. Вип. 5. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/9933/1/IE_2012_5.pdf.

4. Формування стратегії стійкого економічного розвитку молокопереробного підприємства / М.Л. Сотник, Ю.О. Мазін, О.В. Супрун. Вісник ОНУ ім. Мечнікова. 2016. Т. 21. Вип. 7-2(49). URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_7-2/23.pdf.

5. Овсієнко О.В. Маркетингові стратегії підприємств-виробників молокопереробної галузі: дис. … канд. екон. наук. К., 2016. 180 с. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.03/2016/Ovsienko_dis.pdf.

6. Ринок молока. Інформаційно-аналітичний бюлетень № 261-11-17 21 листопада 2017 р. URL: http://www.infagro.com.ua/.

7. Ринок молока. Інформаційно-аналітичний бюлетень № 263-12-17 23 січня 2017 р. URL: http://www.infagro.com.ua/.

8. Сергієнко Д. Бенчмаркинг в молочном бизнесе. URL: http://milkua.info/ru/post/bencmarking-v-molocnom-biznese.

9. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» січень-вересень 2017 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm.

10. Індекси цін виробників промислової продукції в 2017 р. URL: www URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Хан Д., Хунгенберг Х. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированная концепция контроллинга; пер с нем.; под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.

REFERENCES:

1. Voitovych N.V. (2008) Strukturnyi analiz haluzi ta stratehichne planuvannia diialnosti molokopererobnykh pidpryiemstv.[Structural analysis of the industry and strategic planning of milk processing] Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy [Scientific Bulletin of the Lviv National Technological University] (electronic journal), (vol. 18.6). Available at: (www. file:///C:/Users/user/Desktop/strukturniy-analiz-galuzi-ta-strategichne-planuvannya-diyalnosti-molokopererobnih-pidpriemstv.pdf) (accessed 02 March 2018).

2. Horbachova I. V. (2016) Mekhanizmy stratehichnoho planuvannia ahrarnykh pidpryiemstv v umovakh vykhodu na mizhnarodni rynky. [Mechanisms of strategic planning of agrarian enterprises in conditions of entering international markets]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), (no. 4). Available at: (http://www.economy.nayka.com.ua) (accessed 28 February 2018).

3. Kostetska N.I. (2012) Stratehichne upravlinnia vytratamy yak zasib zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva. [Strategic cost management as a means of ensuring the competitiveness of an enterprise]. Inovatsiina ekonomika: Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal. [Innovative Economy: All-Ukrainian Scientific and Production Journal] (electronic journal), (vol. 5), (pp.81-86). Available at: (http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/9933/1/IE_2012_5.pdf) (accessed 24 February 2018).

4. Sotnyk M.L. (2016) Formuvannia stratehii stiikoho ekonomichnoho rozvytku molokopererobnoho pidpryiemstva. [Formation of a strategy for sustainable economic development of a milk processing enterprice] Visnyk ONU im. Mechnikova. [Bulletin of Odessa National University. Mechnikov] (electronic journal), (vol. 7-2(49)), (pp.98-103). Available at: (http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_7-2/23.pdf) (accessed 22 February 2018).

5. Ovsiienko O.V. (2016) Marketynhovi stratehii pidpryiemstv-vyrobnykiv molokopererobnoi haluzi. [Marketing strategies of enterprises – producers of milk processing industry] (PhD Thesis) Kiev: Kyiv National Economic University named after Vadim Getman. Available at: (https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.03/2016/Ovsienko_dis.pdf) (accessed 10 February 2018).

6. Informatsiino-analitychnyi biuleten (2017) Rynok moloka [Market of milk] (vol. 261-11-17), Kyiv: Infagro Available at:: (http://www.infagro.com.ua)

7. Informatsiino-analitychnyi biuleten (2017) Rynok moloka [Market of milk] (vol. 263-12-17), Kyiv: Infagro Available at: (http://www.infagro.com.ua)

8. Serhiienko D. (2016) Benchmarkynh v molochnom byznese [Benchmarking in the dairy business]. Informatsiino-analitychnyi portal "Pro moloko ta molochne skotarstvo" [Informational and analytical portal "About milk and dairy livestock production"] Available at: (http://milkua.info/ru/post/bencmarking-v-molocnom-biznese) (accessed 01 March 2018).

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyi biuleten "Kapitalni investytsii v Ukraini" sichen – veresen 2017r. [Statistical Bulletin "Capital Investments in Ukraine" January-September 2017] Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo Available at: (http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm)

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Indeksy tsin vyrobnykiv promyslovoi produktsii v 2017 r. [Producer price indices of industrial products in 2017] Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo Available at: (http://www.ukrstat.gov.ua).

11. Khan D., Khunhenberh Kh. (2005) Planyrovanye y kontrol. Stoymostno-oryentyrovannaia kontseptsyia kontrollynha [Planning and control: the cost-oriented concept of controlling]. Moscow: Fynansы y statystyka, (in Russian).

Keranchuk T.L.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic and Law
National University of Food Technologies

PECULIARITIES OF STRATEGIC ANALYSIS OF DAIRY ENTERPRISES

One of the topical issues of our time is the problem of strategic development and economic security of enterprises. The current situation in Ukraine creates objective and subjective threats that affect the activities of dairy enterprises. The presence of threats from the macroenvironment makes it necessary to use a holistic strategic approach, which is based on strategic analysis, in the process of managing the activities of dairy producers.

Without such an analysis, it is impossible to identify and minimize the negative impact of external and internal threats in a timely manner and to solve the tasks that enterprises face in accordance with their development strategy. That is why we focused on the study of the main tools of strategic analysis, the use of which will lead to an increase in the competitiveness of Ukrainian dairy enterprises and their products.

Analysis of research in this field has shown that the problems of development strategy development and strategic management are discussed in the works of both domestic and foreign authors. But there are nuances in the adaptation of individual instruments of strategic analysis to enterprises that are producers of milk. Therefore, in this study, we tried to justify the feasibility of using benchmarking and value-oriented indicators (EVA) to implement strategic management of dairy enterprises.

For benchmarking, we propose to use such key indicators of the dairy business as: cost and operating profit in absolute terms for one cow or kilogram of milk sold and operating margin; break-even point and its sensitivity to changes in the value of rations and the purchase price of milk; operating profit per cow; conversion of ration to milk in cash equivalent.

In addition, it is advisable to use the economic added value (EVA) indicator to assess the effectiveness of the strategic development of dairy enterprises. It can be considered as an integral indicator of the effectiveness of strategic development. It gives an opportunity to analyse, which of investment projects contributes to the increase of the market value of the enterprise, and to calculate this influence quantitatively. Thus, the cost-oriented analysis of investment projects is the basis for the allocation of enterprise resources in the future. This requires management to select strategic projects that create additional value.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CREATING MARKETING STRATEGY OF TOURISM ENTERPRISES

УДК 338.48

Кожухівська Р.Б.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет садівництва

Туристична індустрія сьогодні є тією галуззю, яка динамічно розвивається у сфері світової економіки. З урахуванням жорсткої конкуренції на світовому ринку для підприємств туристичної сфери залишаються актуальними питання стратегічного планування їхньої діяльності та формування маркетингової стратегії управління підприємством. У статті досліджено основні принципи та методи формування маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі. Встановлено, що маркетингова мета підприємства полягає у завоюванні частки ринку й утриманні ринкових позицій та зумовлює необхідність формування стратегії. Своєю чергою, реалізація маркетингової стратегії туристичного підприємства спрямована на створення привабливого туристичного продукту. З'ясовано, що специфіка маркетингової політики у сфері туризму полягає у багаторівневості комплексу маркетингу підприємства. Визначено основні завдання та необхідні умови для реалізації маркетингової стратегії туристичного підприємства. Резюмовано, що ефективна маркетингова стратегія туристичного підприємства забезпечує успіх його комерційної діяльності, прибутковості і стає запорукою економічного розвитку.

Ключові слова: *туризм, маркетинг, стратегія, споживач, ефективність, прибуток.*

Туристическая индустрия сегодня является той отраслью, которая динамично развивается в сфере мировой экономики. С учетом жесткой конкуренции на мировом рынке для предприятий туристической сферы остается актуальным вопрос стратегического планирования их деятельности и формирования маркетинговой стратегии управления предприятием. В статье исследованы основные принципы и методы формирования маркетинговой стратегии предприятий туристической отрасли. Установлено, что маркетинговая цель предприятия заключается в завоевании доли рынка и содержании рыночных позиций и обуславливает необходимость формирования стратегии. В свою очередь, реализация маркетинговой стратегии туристического предприятия направлена на создание привлекательного туристического продукта. Установлено, что специфика маркетинговой политики в сфере туризма заключается в многоуровневости комплекса маркетинга предприятия. Определены основные задачи и необходимые условия для реализации маркетинговой стратегии туристического предприятия. Резюмировано, что эффективная маркетинговая стратегия туристического предприятия обеспечивает успех его коммерческой деятельности, доходности и становится залогом экономического развития.

Ключевые слова: *туризм, маркетинг, стратегия, потребитель, эффективность, прибыль.*

Today, the tourism industry is the industry that is dynamically developing in the world economy. Given the severe competition on the world market for tourism enterprises, the issues of strategic planning of their activities and the formation of the marketing strategy for enterprise management remain relevant. The article analyses the basic principles and methods of formation of the marketing strategy of tourism industry enterprises. It is found that the marketing goal of the enterprise is to conquer the market share and maintain market positions and it necessitates the formation of a strategy. In turn, implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise is aimed at creating an attractive tourist product. It is determined that the specificity of marketing policy in the tourism sphere consists in multilevel marketing complex of the enterprise. The basic tasks and necessary conditions for implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise are determined. It is summarized that the effective marketing strategy of the tourism enterprise ensures the success of its commercial activity, profitability, and becomes a guarantee of the economic development.

Key words: *tourism, marketing, strategy, consumer, efficiency, profit.*

Постановка проблеми. Маркетингова стратегія туристичного підприємства є філософією управління підприємством на принципах маркетингу, метою якого є вироблення основних ідей, управлінських рішень та інструментарію аналізу навколишнього ринкового, соціального середовища і ресурсів туристичного підприємства.

У зв'язку зі стрімкими темпами розвитку туристичної індустрії в Україні, формування маркетингової стратегії туристичного підприємства в контексті формування та управління конкурентоспроможністю підприємств туризму вимагає нових підходів до аналізу і прогнозування процесів їхньої подальшої діяльності. За таких умов питання розроблення методологічного інструментарію для формування маркетингової стратегії туристичних підприємств і підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії набуває особливої актуальності та визначає мету статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення та застосування маркетингових стратегій у діяльності підприємств сфери туризму активно досліджується багатьма вченими. Серед вітчизняних науковців слід відзначити праці А.В. Балабаниць [1], А.П. Дуровича [3], Н.В. Кулєшової [6]; серед зарубіжних – С. Бриггс [2], Дж. Боуэна [5], Ф. Котлера [5], Дж. Мейкенза [5], Н. Тейлора [7], Дж. Холловея [7].

Проте теоретичні позиції та практичні рекомендації щодо формування ключових принципів формування маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі залишаються малодослідженими. Релевантність указаних проблем зумовила вибір тематики дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробленні принципових засад побудови маркетингової стратегії туристичних підприємств.

Основним завданням статті є визначення та формулювання принципів та методів формування маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі в умовах глобалізації економіки для побудови ефективної діяльності підприємства з урахуванням різних чинників впливу.

Теоретичною та методологічною основою досліджень слугували основні положення й розробки вітчизняних учених та зарубіжний досвід теорії та практики маркетингового управління, особисті оцінки автора. Було використано аналітичний, монографічний, абстрактний та логічний методи досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичне підприємство виробляє продукти та послуги завдяки набутим на різних умовах матеріальним і нематеріальним цінностям. Указані цінності дають змогу створювати продукти та послуги. Матеріальними умовами розвитку туристичного підприємства є стан інфраструктурного комплексу забезпечення туризму, нематеріальними – мотивація, яка визначає конкретні клієнтські переваги. Маркетингова стратегія туристичного підприємства повинна враховувати як матеріальні, так і нематеріальні умови його розвитку.

Основними завданнями маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі є:

1) розроблення перспективної маркетингової політики підприємства;

2) планування маркетингу підприємства з урахуванням наявних ресурсів;

3) організація процесу маркетингу, управління маркетинговими програмами, засобами праці і відносинами у сфері маркетингу;

4) координація діяльності підрозділів підприємства і контроль над їхньою діяльністю (рис. 1).

Специфіка маркетингової політики у сфері туризму полягає у багаторівневості комплексу маркетингу на підприємстві, що ґрунтується на вивченні потенційного попиту на свої послуги, аналізі власних можливостей для його задоволення, створення оптимального продукту, який задовольняє попит і дає можливість отримання прибутку, формування та розширення клієнтської бази, підвищення якості обслуговування, забезпечення рівномірної цілорічної прибутковості тощо.

Необхідними умовами для реалізації маркетингової стратегії туристичного підприємства є:

– аналіз ринкових можливостей;
– вибір цільових ринків;
– розроблення відповідного комплексу маркетингу;
– здійснення маркетингових заходів і оцінка їх ефективності;
– залучення, утримання клієнтів;
– розширення клієнтської бази.

Реалізація маркетингової мети підприємства полягає у завоюванні частки ринку й утриманні ринкових позицій та зумовлює необхідність формування стратегії.

Поряд з інвестиційною та кадровою стратегіями виробництва маркетингова стратегія є елементом загальнокорпоративної стратегії, до якої належать товарна стратегія, стратегія позиціювання, стратегія ціноутворення, стратегія маркетингових комунікацій, стратегія просування товарів.

Маркетингова стратегія підприємства розрахована на певний період і реалізується на основі пріоритетів місії підприємства з урахуванням умов ринкової кон'юнктури [1, с. 193].

Стратегія маркетингу є програмою дій на ринку з чітко сформульованими цілями, шляхами їх досягнення і необхідними ресурсами [2, с. 79].

У рамках маркетингової стратегії туристичного підприємства головним елементом є створення не просто якісного і привабливого для споживача туристичного продукту, від якого залежить успіх

Рис. 1. Принципові засади маркетингової діяльності підприємств

Джерело: побудовано автором

комерційної діяльності всього підприємства, а й формування оптимального асортименту туристичних послуг.

Процес розроблення маркетингової стратегії туристичного підприємства може бути створено або на розрахунках, або на «підприємницькій» моделі планування, що ґрунтується на передбаченні ринкових тенденцій, або на основі сценарного підходу [3, с. 64]. Стратегія, заснована на розрахунках, є більш захищеною від ризиків і вимагає високої кваліфікації фахівців, об'єктивної інформації про стан ринку і часу на розроблення.

Важливою умовою формування маркетингової стратегії підприємств туристичної сфери є облік запитів ринку та ресурсів території [4, с. 215]. Вказане зумовлює розроблення плану, який пов'язує цілі і ресурси дестинації з можливостями навколишнього ринкового і соціального середовища, що визначає, який туристичний продукт може бути створено на основі наявних ресурсів, на якого споживача зорієнтовано даний продукт, як він буде просуватися й які додаткові ресурси для цього необхідні.

Висновки з проведеного дослідження. На нашу думку, головними питаннями, на яких слід сфокусувати увагу під час розроблення маркетингової стратегії туристичного підприємства, є:

– пріоритети і напрями розвитку підприємства;
– потреба в капіталі та ресурсах;
– ринок та його сегменти;
– ефективність віддачі.

Акцентування уваги на вказаних питаннях дає туристичному підприємству низку переваг, зокрема: можливість прогнозувати перспективи розвитку підприємства, раціонально планувати ресурси, можливість уникати ризиків банкрутства, сучасне оновлення та вдосконалення туристичного продукту, поповнення переліку послуг та підвищення їхньої якості відповідно до кон'юнктури ринку, розширення ринків збуту, виявлення слабких сторін діяльності підприємства тощо.

Зважаючи на проведений у ході дослідження аналіз форм та методів побудови маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі, слід виокремити її принципові засади:

1) формулювання місії підприємства, що відображає основний зміст і причину існування підприємства;

2) розроблення маркетингових цілей організації;

3) аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища;

4) аналіз стратегічних альтернатив;

5) визначення терміну маркетингового періоду;

6) встановлення цілей маркетингу: кінцевих (стратегічних) і проміжних (тактичних);

7) розроблення заходів, спрямованих на досягнення проміжних і кінцевих цілей;

8) безпосередньо реалізація стратегії;

9) розроблення системи контролю (моніторингу) над ходом виконання стратегії;

10) контроль над реалізованою стратегією;

11) оцінка реалізації та ефект від упровадження інноваційної маркетингової стратегії.

Одержана в процесі маркетингового аналізу інформація слугуватиме підґрунтям для розроблення туристичного продукту.

Найбільш ефективним інструментом стратегічного аналізу, на основі якого формується маркетингова стратегія діяльності підприємства, є SWOT-аналіз (визначення сильних і слабких сторін інноваційного туристичного продукту, встановлення можливостей і загроз).

На основі результатів проведеного аналізу формулюються цілі та завдання, здійснюється вибір туристичного сегмента, опис туристичного продукту, формування структури бренду і вибір концепції позиціювання. Наступним етапом є розроблення плану досягнення поставлених цілей і формування бюджету. На завершальному етапі здійснюється координація та контроль діяльності підрозділів підприємства сфери туризму, провадиться оцінка реалізованої стратегії.

Отже, ефективна маркетингова стратегія туристичного підприємства забезпечує успіх його комерційної діяльності, прибутковості і стає запорукою економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабаниць А.В. Вимірювання результативності маркетингової взаємодії зі споживачами на основі концепції життєвого циклу маркетингових відносин. Наука й економіка. 2009. № 4(16). Т. 1. С. 191–198.

2. Бриггс С. Маркетинг в туризме; пер. с англ. М.Ю. Зарицкой. К.: Знання-Прес, 2005. 358 с.

3. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. М.: Новое знание, 2003. 496 с.

4. Кожухівська Р.Б. Розвиток сучасних маркетингових інформаційних технологій в комунікаційних стратегіях українських туристичних підприємств: монографія. Умань: Візаві, 2011. 210 с.

5. Маркетинг. Гостеприимство и туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. М.: ЮНИТИ, 2005. 483 с.

6. Кулєшова Н.В. Алгоритм формування маркетингової стратегії туристичного підприємства. Вісник ДІТБ. 2008. № 12. С. 214–219.

7. Холловей Дж.К., Тейлор Н. Туристический бизнес; пер.с 7-го англ. изд. Дж.К. Холловей. К.: Знання. 2012. 798 с.

REFERENCES:

1. Balabanyts A.V. (2009) Vymiriuvannia rezultatyvnosti marketynhovoi vzaiemodii zi spozhyvachamy na osnovi kontseptsii zhyttievoho tsyklu marketynhovykh vidnosyn [Measuring the effectiveness of marketing interaction with consumers on the basis of the concept of the life cycle of marketing relationships]. Science and Economics. 4(16). pp.191-198 (in Ukrainian)

2. Briggs S. (2005) Marketynh v turyzme [Marketing in Tourism]. Kyiv: Knowledge-Press (in Russian)

3. Durovych A.P. (2003) Marketynh v turyzme [Marketing in Tourism]. Moscow: New knowledge (in Russian)

4. Kozhukhivska R.B. (2011) Rozvytok suchasnykh marketynhovykh informatsiinykh tekhnolohii v komunikatsiinykh stratehiiakh ukrainskykh turystychnykh pidpryiemstv [Development of modern marketing information technologies in communication strategies of Ukrainian tourist enterprises]. Uman: Publishing and Printing Center "Vizavi" (in Ukrainian)

5. Kotler F., Bowen J., Makens J. (2005). Marketing. Gostepriimstvo i turizm [Marketing for Hospitality and Tourism]. Moscow: UNITI (in Russian)

6. Kulieshova N.V. (2008) Alhorytm formuvannia marketynhovoi stratehii turystychnoho pidpryiemstva [Algorithm for forming a marketing strategy for a tourist enterprise]. Bulletin of DITB. pp. 214-219 (in Ukrainian)

7. Holloway J.K., Taylor N. (2012) Turisticheskiy biznes [Tourist business]. Kyiv. Knowledge (in Ukrainian)

Kozhukhivska R.B.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Tourism
and Hotel and Restaurant Business
Uman National University of Horticulture

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CREATING MARKETING STRATEGY OF TOURISM ENTERPRISES

The marketing strategy of a tourism enterprise is the philosophy of managing an enterprise on marketing principles. Its purpose is to develop key ideas, management solutions, and tools for analysing the market, social environment, and resources of the tourism enterprise.

The specificity of the marketing policy in the tourism sphere is the multilevel marketing complex at the enterprise. It is based on the study of the potential demand for its services, the analysis of its own capabilities for its satisfaction, the creation of an optimal product that meets demand and makes it possible to generate profits, formation and expansion of the client base, improvement of service quality, provision of uniform annual profitability, etc. Necessary conditions for the implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise is the analysis of market opportunities, choice of target markets, development of a corresponding marketing complex for them, marketing measures and evaluation of their efficiency, involvement, customer retention, and expansion of the customer base.

The main objectives of the article are to identify and formulate principles and methods of forming the marketing strategy for tourism industry enterprises under the conditions of economic globalization for developing an effective activity of the enterprise, taking into account various factors of influence.

The article analyses the basic principles and methods of formation of the marketing strategy of tourism industry enterprises. It is found that the marketing goal of the enterprise is to conquer the market share and maintain market positions and it necessitates the formation of a strategy. In turn, implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise is aimed at creating an attractive tourist product. It is determined that the specificity of marketing policy in the tourism sphere consists in multilevel marketing complex of the enterprise. The basic tasks and necessary conditions for implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise are determined. It is summarized that the effective marketing strategy of the tourism enterprise ensures the success of its commercial activity, profitability, and becomes a guarantee of the economic development.

МОТИВАЦІЙНИЙ ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА СТРІМКИЙ ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

MOTIVATION INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON THE STRONGLY PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL

УДК 33.338.2

Літинська В.А.
к.е.н., доцент кафедри
управління персоналом
і економіки праці
Хмельницький національний
університет
Царук В.Ю.
студентка
Хмельницький національний
університет

У статті обґрунтовано мотиваційний вплив корпоративної культури на функціонування та розвиток підприємства. Значну увагу зосереджено на мотиваційному впливі корпоративної культури на професійний розвиток персоналу. Висвітлено основні мотивуючі чинники корпоративної культури. Розглянуто професійний, соціальний, особистісний напрями розвитку персоналу на підприємстві. Відображено важливість впровадження системи управління професійним розвитком персоналу на підприємствах України.
Ключові слова: *корпоративна культура, мотивація, мотиваційний вплив, розвиток персоналу, професійний розвиток персоналу, особистісний розвиток персоналу, соціальний розвиток персоналу, система управління професійним розвитком персоналу.*

В статье обосновано мотивационное воздействие корпоративной культуры на функционирование и развитие предприятия. Значительное внимание уделяется мотивационному воздействию корпоративной культуры на профессиональное развитие персонала. Освещены основные мотивирующие факторы корпоративной культуры. Рассмотрены профессиональный, социальный, личностный направления развития персонала на предприятии. Отражена важность внедрения системы управления профессиональным развитием персонала на предприятиях Украины.
Ключевые слова: *корпоративная культура, мотивация, мотивационное воздействие, развитие персонала, профессиональное развитие персонала, личностное развитие персонала, социальное развитие персонала, система управления профессиональным развитием персонала.*

The article substantiates the motivational influence of corporate culture on the operation and development of the enterprise. Much attention is paid to the motivational impact of corporate culture on the professional development of staff. The main motivating factors of corporate culture are highlighted. The professional, social, personal directions of personnel development at the enterprise are considered. The importance of introducing a system of professional development of personnel at Ukrainian enterprises is shown.
Key words: *corporate culture, motivation, motivational influence, personnel development, professional development of personnel, personal development of personnel, social development of personnel, system of management of professional development of personnel.*

Постановка проблеми. Нині гарантом успішної та ефективної діяльності на ринку, основним джерелом конкурентних переваг підприємства є високоосвічений та конкурентоспроможний персонал підприємства. Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якого підприємства. Це особливо справедливо в сучасних умовах, коли науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності. Тому корпоративна культура може слугувати потужним мотиваційним фактором підвищення загального рівня професійного розвитку персоналу на підприємстві.

Корпоративна культура вбирає в себе питання мотивації персоналу, соціально-психологічного клімату в колективі, стилю керівництва, впливу особистості керівника тощо, а також охоплює велику частину явищ духовного та матеріального життя колективу, а саме домінуючі в ньому матеріальні цінності та моральні норми, прийнятий кодекс поведінки й укорінених ритуалів, манеру персоналу вдягатися, встановлені стандарти якості. Тому ефективне управління персоналом передбачає тісну інтеграцію управлінських форм і методів з корпоративною культурою організації. І навпаки, важливою сферою управління культурою є кадрова система. Важливим інструментом у сфері кадрової роботи підприємства є спосіб розвитку персоналу та його соціалізація. Організації, що активно використовують кадрові системи для створення відповідної культури, багато уваги і засобів приділяють підготовці та розвитку персоналу. Основна спрямованість цього процесу полягає в залученні людей до домінуючих цінностей організації. Також управління преміюванням є потенційним інструментом створення та розвитку організаційної культури. За рахунок цього здійснюються просування та заохочення тих, хто найбільшою мірою відповідає переважним цінностям цієї організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративна культура відіграє важливу роль у визначенні та реалізації управлінської діяльності, здійсненні ефективної політики підприємства. Дослідження у цій сфері здійснювали такі зарубіжні та українські вчені, як, зокрема, Р. Ансофф, Е. Шейн, М. Богатирьов, А. Іванченко, Г. Назарова, О. Грішнова, А. Колот, Г. Хаєт. Як зазначає О. Грішнова, не лише цінності суттєво впливають на функціонування корпоративної культури системи, але й корпоративна система впливає на цінності працівника. Наприклад, якщо в компанії однією з найважливіших цінностей є розвиток, то цінності персоналу такої компанії мають виявлятись у прагненні до розвитку. Розвиток і саморозвиток мають стати цінностями більшості працівників компанії [1, с. 238]. А. Колот стверджує, що розвиток куль-

тури пов'язаний із визначенням базових цінностей, пошуком способів соціальної згуртованості співробітників, встановленням певного типу відносин між членами організації, а також із зовнішнім середовищем [2, с. 14]. Ефективна, здатна до розвитку культура дає змогу підвищити кваліфікацію персоналу за допомогою створеної системи оцінювання, навчання й розміщення кадрів; поліпшити якість виконуваної діяльності за рахунок стандартизації критеріїв якості та системи атестації, навчання й контролю. Економіка знань різко підвищує цінність активів людського капіталу, а саме його знань, кваліфікації, досвіду. Поява нових технологій, матеріалів, устаткування вимагає постійного творчого використання та поповнення знань, відновлення професійних навичок, тобто постійного навчання або освіти протягом усього життя [3, с. 178–179].

Водночас, незважаючи на актуальність вказаних проблем і ступінь їх наукового опрацювання, недостатньо уваги приділяють питанням мотиваційного впливу корпоративної культури на розвиток персоналу, що стало поштовхом для детальнішого дослідження цього питання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності корпоративної культури, обґрунтування мотиваційного впливу корпоративної культури на професійний розвиток у системі управління персоналом підприємства та впровадження системи управління професійним розвитком персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За ступенем розвитку та зміцнення ринкових відносин, а також осмислення західного досвіду стало очевидним, що корпоративна культура – це не чужорідне явище, а один з інструментів підвищення ефективності роботи будь-якого сучасного підприємства. Досвід найбільших світових корпорацій демонструє, що корпоративна культура є ефективним інструментом управління, а також одним з головних джерел конкурентних переваг [4, с. 4].

Згідно з даними різних джерел підприємства з яскраво вираженою, сформованою корпоративною культурою набагато ефективніше використовують людські ресурси. Проведений аналіз наукових досліджень дає змогу стверджувати, що корпоративна культура – це ключовий компонент, який формується керівництвом, вона є результатом цілеспрямованої роботи фахівців з управління, які конструюють необхідний тип відносин. Метою корпоративної культури є формування поведінки персоналу, що сприяє досягненню цілей підприємства. З метою забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності керівництву українських підприємств необхідно інвестувати ресурси у формування та вдосконалення корпоративної культури, тому корпоративна культура повинна перебувати в центрі постійної уваги менеджерів. Корпоративна культура здійснює багатоаспектний вплив на функціонування підприємства, про що свідчить рис. 1, тому її розвиток на підприємстві є необхідною умовою подальшого розвитку підприємства.

Завдяки своїм специфічним функціям та спрямованості (позитивній чи негативній) корпоративна культура може суттєво впливати на трудову поведінку, мотивацію саморозвитку працівників, збагачення чи збіднення (деградацію) трудового потенціалу підприємства. Тому корпоративна культура є одним з найефективніших засобів залучення й мотивації співробітників. Під мотивацією слід розуміти процес свідомого та доцільного впливу на трудову поведінку людей.

Варто відзначити, що перешкодою професійного розвитку персоналу є низька мотивація працівників до підвищення свого професійного рівня, відсутність ефективної системи стимулювання просування по службі, адже коли роботодавці створюють умови для професійного навчання, то працівники часто відмовляються проходити курси підвищення кваліфікації, а особливо тоді, коли це відбувається в неробочий час.

Тому необхідними умовами підвищення продуктивності, задоволення працівників роботою та колективом є мотивація кадрового потенціалу підприємства до високого результату та сприятливий соціально-психологічний клімат, що полягає

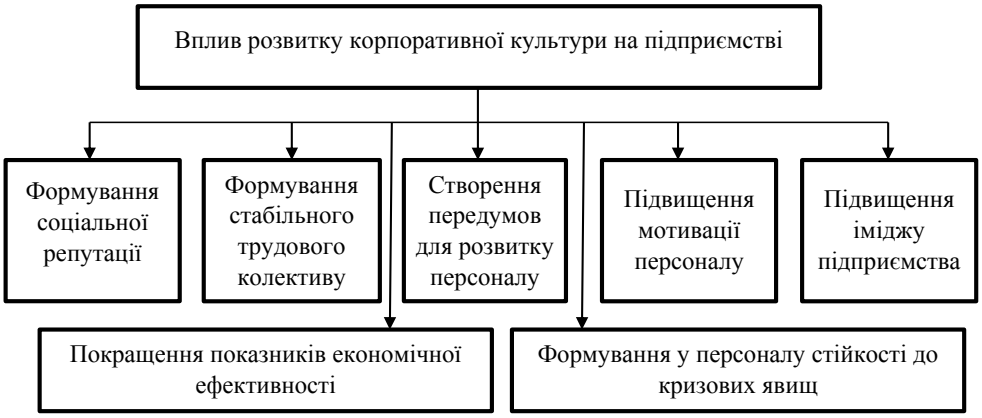


Рис. 1. Вплив розвитку корпоративної культури на функціонування підприємства

у забезпеченні здатності працівників ефективно розв'язувати складні завдання, пов'язані зі швидкою зміною факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що є підсумком систематичної роботи з членами колективу, вжиття спеціальних заходів, спрямованих на посилення мотивації та наближення інтересів керівництва та персоналу [5, с. 80].

Це визначає інтерес підприємств до систем мотивації персоналу на підґрунті формування та ефективної реалізації корпоративної культури. Вплив мотивації на корпоративну культуру виявляється в тому, що залучений працівник зацікавлений в дотриманні правил трудового розпорядку, активно їх підтримує, що приводить до формування привабливості бренда підприємства серед потенційних клієнтів. Також корпоративна культура впливає на мотивацію персоналу за допомогою поширення системи цінностей, правил, норм поведінки, результатів праці. Варто відзначити, що система мотивації є невід'ємним структурним елементом всієї системи корпоративного управління. Отже, вплив корпоративної культури та групових цінностей є одним з важливих інструментів мотивації працівників підприємства.

Основними мотивуючими чинниками корпоративної культури є [6, с. 20]:

– гордість за підприємство;
– популярність і авторитет підприємства;
– згуртованість колективу загальними ідеями та правилами поведінки;
– навички спілкування та комунікації;
– гарантія безпеки та впевненості в завтрашньому дні;
– реалізація мотивів творчої інноваційної діяльності;
– реальні можливості професійного та кар'єрного зростання працівників.

Система мотивації, розкрита в оформленій корпоративній культурі, повинна враховувати інтереси груп персоналу, що мають відмінності в мотиваційній структурі. Велике значення також має проведення систематичного контролю впливу корпоративної культури на мотивацію, що приводить до поступового розвитку корпоративної культури в системі управління персоналом [6, с. 20].

Говорячи про вплив, який чиниться на персонал підприємства, перш за все маємо на увазі завдання підвищення прихильності, лояльності та відданості співробітників підприємства. Мотивуючу роль корпоративна культура виконує тільки тоді, коли вона відображає справжні місію, цінності та цілі компанії, що розділяються співробітниками та підтримувані на усіх рівнях керівництва компанії. Існування невизнаних співробітниками чужих їм цінностей, норм і правил поведінки, що розходяться з реальною практикою життєдіяльності компанії та наявні тільки па папері, належного мотивуючого ефекту не дасть.

Саме такі цінності забезпечують якісну трудову діяльність кожного працівника на підприємстві, що є запорукою ефективної діяльності підприємства загалом. Слід зазначити, що корпоративна культура сама по собі не статична, її не можна сформувати раз і назавжди, оскільки кожна нова людина, що прийшла працювати в компанію, привносить нові цінності, які не можуть не вплинути на поведінку інших працівників.

Наявність постійного розвитку корпоративної культури забезпечує постійний розвиток діяльності підприємства, а також відкриває нові можливості реалізації людського потенціалу працівників. Саме високий рівень культури персоналу здатен вирішувати найскладніші задачі розвитку підприємства як тактичного, так і стратегічного планування, а також забезпечувати тривалі відносини з партнерами та клієнтами.

Розвиток персоналу є однією зі складових формування корпоративної культури на підприємстві. На нашу думку, вплив корпоративної культури на систему управління розвитком персоналу є взаємопов'язаним із впливом розвитку персоналу на формування корпоративної культури високого рівня.

Розвиток персоналу може відбуватися в трьох напрямах, таких як професійний, соціальний та особистісний, які зображені на рис. 2.

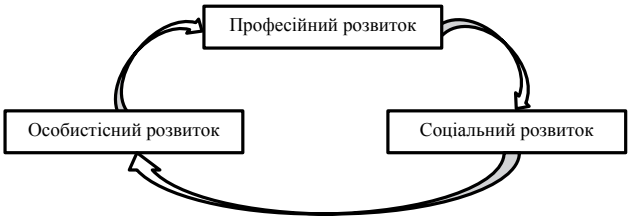


Рис. 2. Напрями розвитку персоналу на підприємстві

Джерело: сформовано на основі джерела [7, с. 344–345]

Власне, під професійним розвитком розуміють фахове зростання співробітника в межах його спеціальності, посади та діяльності на підприємстві. Тут можна визначити позитивну тенденцію останніх років, яка полягає в тому, що підприємства не приймають на роботу працівників, що не відповідають кваліфікаційним вимогам посади, яку обіймають. Професійний розвиток під час роботи на підприємстві виражається в організації та проведенні конференцій, семінарів, освітніх курсів чи «освітніх тижнів» для дилерів, мають школи розвитку персоналу та інші методи. Цей ресурс останніми роками розвивається найбільш прогресивно, бо дає відчуття піклування компанії про своїх робітників, відчуття спокою, адже працівник вважає, що коли його навчають, то це означає, що його цінують, його не бажають позбутися, створюють умови для того, щоб він став краще [7, с. 344].

Соціальний розвиток за визначенням відбувається в результаті професійного зростання. Нерідкісні випадки, коли людина починає роботу в компанії з нижчого рівня, а потім зростає до керівника підрозділу, департаменту чи до топ-менеджера компанії. Не завжди людині потрібен кар'єрний зріст, а от увага керівників, визнання досягнень окремої людини, оцінка її вкладу у процвітання своєї компанії – необхідний елемент успішної роботи та ефективного управління персоналом. З точки зору нематеріальної мотивації в основу корпоративної культури закладений принцип вдячності співробітнику за добре виконану роботу. Визнання може бути як офіційним, так і неофіційним. Для його реалізації можна використовувати формальні (збори, наради, святкові заходи тощо) та неформальні (особисте привітання від керівника по телефону або листом тощо) заходи. Для багатьох людей буває важливо, коли їм дякують за високі результати в роботі, публічно вручають завоювання, нагороди. Підвищенню мотивації співробітників сприяють різні подарунки від компанії. Сьогодні на багатьох підприємствах відродилась традиція розміщувати інформацію про кращих працівниках на «дошках пошани» або відрізняти їх виробничі успіхи врученням почесних грамот. Сучасні керівники вважають цей інструмент дієвим засобом підвищення нематеріальної мотивації працівників. Така практика дає працівникам заслужене визнання та підтримує впевненість у тому, що хороша робота буде заохочена. Для працівника важливо знати, що він працює там, де його цінують, поважають, прислуховуються до його думки, там, де з ним рахуються і дають змогу почувати себе «своїм» у колективі. Глибоке розуміння того, що мотивує, а що позбавляє мотивування співробітників, є ключем до ефективної роботи, а позитивне мотивування виникає тоді, коли корпоративна культура спонукає співробітників добровільно брати на себе відповідальність в умовах повної завантаженості та задоволеності роботою. В цьому разі грошова винагорода, умови роботи, соціальна захищеність будуть додатковими чинниками в системі, а мотивуватимуть до роботи чітке розуміння відповідальності та повноважень, визнання, кар'єрне зростання, що вплине на ефективність діяльності підприємства.

Це дає змогу, з одного боку, формувати банк даних, постійно відстежувати інформацію, своєчасно реагувати на неї, а з іншого боку, формувати культуру, впроваджувати ті цінності, що важливі для цього співробітника окремого підприємства, а це і є особистісним розвитком персоналу, тобто третьою складовою розвитку персоналу на підприємстві. До особистісного розвитку можна віднести також формування людини як особистості, зростання її духовного, культурного, естетичного рівнів, що формуються, зокрема, під впливом місця роботи, робочого середовища, де ця особистість проводить більшу частину свого часу та зростає і як людина, і як фахівець, і як соціальна одиниця [7, с. 345]. Можливість просування на керівні посади може бути надана тільки співробітникам компанії. Важливо, що провідні посади займають люди, що працюють не один рік, а це відкриває перспективу довгострокового розвитку для багатьох. Це не тільки мотивація співробітників до розвитку, але й спосіб формування корпоративної культури.

Як бачимо, формування корпоративної культури підприємства на високому рівні – це важливий фактор, який має лежати в основі уявлення про сучасну систему управління розвитком персоналу на підприємстві.

Корпоративна культура має величезне значення для розвитку персоналу на підприємстві. Вона надає працівникам організаційну ідентичність, слугуючи, з одного боку, джерелом стабільності організації та положення в ній працівника, а з іншого боку, стимулом до дій, спрямованих на розвиток та зростання працівника всередині цієї організації, формуючи почуття соціальної захищеності. Знання основ корпоративної культури свого підприємства допомагає новим працівникам правильно інтерпретувати події, які відбуваються в компанії, виділяючи в них усе найважливіше та найвагоміше, завдяки чому можна почувати себе впевненіше в новому колективі та нових умовах праці і швидше адаптуватись в новому середовищі. Корпоративна культура стимулює самоусвідомлення та високу відповідальність працівників за їхню працю та розвиток організації загалом.

Заходи з розвитку персоналу, котрі сприяють підвищенню якості робочої сили, є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації, оскільки вона процвітає настільки, наскільки підприємство грамотно залучає, зберігає та розвиває свій персонал. Тому підприємство зобов'язане інвестувати кошти в розвиток персоналу, зокрема забезпечувати первинну та вторинну професійну підготовку робітників, перепідготовку чи підвищення кваліфікації робітників і фахівців з вищою освітою. Адже працівники з достатнім рівнем кваліфікації, досвіду роботи сповідують загальні цілі підприємства, вони більш ініціативні, відповідальні та віддані своїй справі, тому саме такі працівники здатні формувати здорову атмосферу в колективі і, як наслідок, позитивну корпоративну культуру.

Корпоративна культура підприємства справляє вплив на працівників під час введення та соціалізації їх в організації, але вона має діяти і щодо спрямування їх на розвиток, професійне навчання, підвищення якості своєї робочої сили. Корпоративна культура підприємства повинна бути спрямована таким чином, щоби працівники організації вбачали у своєму розвитку розвиток та підвищення ефективності діяльності підприємства, щоб у них фор-

мувались переконання, цінності, схильності до навчання та розвитку [8, с. 70].

Отже, слід зауважити, що вивчення проблематики діяльності сучасних українських підприємств показує, що низький рівень корпоративної культури гальмує їх розвиток. На нашу думку, впровадження системи управління професійним розвитком персоналу має такі переваги для підприємства:

– потенційно вищий ступінь задоволення від роботи в організації, яка дає працівнику можливості професійного та кар'єрного зростання, підвищення рівня життя;

– досягнення вищого посадового статусу в організації, можливість вищої оплати праці;

– отримання змістовнішої та більш адекватної професійним інтересам роботи;

– ефективне використання професійних здібностей персоналу в інтересах справи;

– досягнення цілей і завдань організації;

– своєчасне забезпечення організації необхідною кількістю персоналу з відповідним професійним досвідом;

– створення ефективних стимулів для трудової віддачі та розвитку персоналу;

– створення гарантій соціального захисту працівників;

– забезпечення відносно стабільного складу персоналу;

– відчуття значимості та важливості виконуваної роботи, позитивне ставлення адміністрації до працівників (увага, підтримка ініціативи);

– здатність акумулювати професійний досвід і корпоративну культуру.

Таким чином, корпоративна культура – це потужний інструмент, що дає змогу об'єднати трудову ініціативу всіх співробітників. Своєчасна діагностика стану розвитку персоналу та спостереження за ним є необхідною задачею в управлінні персоналом. Тому корпоративна культура може слугувати потужним інструментом підвищення загального рівня управління персоналом на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Корпоративна культура розглядається як потужний стратегічний інструмент, що орієнтує всі підрозділи та окремих працівників підприємства на виконання загальних цілей, мобілізацію ініціативи співробітників і полегшення спілкування в колективі. Також корпоративна культура полегшує функціонування системи розвитку персоналу організації, оскільки працівник усвідомлює потрібність і важливість для нього професійного зростання, отримання знань, вмінь, навичок тощо, реальність соціальної захищеності та впевненість у завтрашньому дні, а також стабільність свого становища на підприємстві та суспільстві. Необхідність усебічного зростання та розвитку працівників спонукає звертатися до корпоративної культури як до важливого чинника, який впливає на цей процес. А ефективна система мотивації разом із сильною корпоративною культурою виступає вирішальним чинником підвищення ефективності діяльності підприємства, зростання його конкурентоспроможності.

Взаємозв'язки між корпоративною культурою підприємства та розвитком персоналу дають змогу надалі будувати ефективнішу систему розвитку персоналу, спираючись на організаційну культуру, цінності, пріоритети, правила та норми поведінки, ідеали, які існують на підприємстві. Це вимагає від менеджерів реінжинірингу бізнес-процесів вміння керувати працівниками та мотивувати їх, забезпечувати досягнення запланованих показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О. Взаємозв'язок цінностей людини й цінностей організації в корпоративній системі. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. Т. 1. Київ: КНЕУ, 2010. 468 с.

2. Колот А. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. Т. 1. Київ: КНЕУ, 2010. 549 с.

3. Мортякова О. Механізми управління розвитком соціально-економічних систем: моногр. Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. 688 с.

4. Иванова Т., Журавлева Е. Корпоративная культура и эффективность предприятия: монография. Москва: РУДН, 2011. 152 с.

5. Гопончук О. Мотиваційні чинники в системі управління персоналом. Збірник наукових праць (менеджмент організацій і адміністрування, психологія праці та управління, управління персоналом та економіка праці). 2012. С. 74–81.

6. Степанова Л., Тужилкіна О. Корпоративна культура як інструмент розвитку мотивації в системі управління персоналом. Соціально-трудова сфера: сучасний стан, проблеми та стратегічні напрями розвитку: зб. тез доп. учасників міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (14–16 листопада 2017 р.). Київ: КНЕУ, 2017. С. 18–21.

7. Ходикіна І. Мотивація, розвиток персоналу та створення корпоративної культури – запорука ефективного управління персоналом компанії та успішної діяльності компанії. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2015. Вип. 10. С. 341–348.

8. Мул Н., Вєдєрніков М. Корпоративна культура в системі управління персоналом на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 1. Т. 1. С. 68–71.

REFERENCES:

1. Hrishnova O. (2010) Vzayemozviazok tsinnostey lyudyny y tsinnostey orhanizatsiyi v korporatyvniy systemi. [Interrelation of the values of the person and the values of the organization in the corporate system].

Formuvannya rynkovoyi ekonomiky: zb. nauk. pratsi. – Spets. vyp.: u 3 t. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriya i praktyka. – K.: KNEU, t. 1, pp. 468 (in Ukrainian).

2. Kolot A. (2010) Sotsialno-trudova sfera v umovakh hlobalnykh vyklykiv: tendentsiyi, problemy, mozhlyvosti stiykoho rozvytku [Socio-labor sphere in the context of global challenges: trends, problems, sustainable development opportunities]. Formuvannya rynkovoyi ekonomiky: zb. nauk. pratsi. – Spets. vyp.: u 3 t. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriya i praktyka. – K.: KNEU, t. 1, pp. 549 (in Ukrainian).

3. Mortyakova O. (2010) Mekhanizmy upravlinnya rozvytkom sotsialno-ekonomichnykh system [Mechanisms for managing the development of socio-economic systems]. Donetsk: DVNZ "DonNTU", pp. 688 (in Ukrainian).

4. Ivanova T. (2011) Korporatyvnaya kultura y effektyvnost predpryyatyya [Corporate Culture and Enterprise Efficiency]. M. : RUDN, pp. 152 (in Russian).

5. Hoponchuk O.(2012) Motyvatsiyni chynnyky v systemi upravlinnya personalom [Motivational factors in the personnel management system]. Zbirnyk naukovykh pratsi (menedzhment orhanizatsiy i administruvannya, psykholohiya pratsi ta upravlinnya, upravlinnya personalom ta ekonomika pratsi, pp. 74–81 (in Ukrainian).

6. Stepanova L. (2017) Korporatyvna kultura yak instrument rozvytku motyvatsiyi v systemi upravlinnya personalom [Corporate culture as a tool for motivation development in the personnel management system]. Sotsialno-trudova sfera: suchasnyy stan, problemy ta stratehichni napryamy rozvytku. – Kyyiv: KNE, pp. 18–21 (in Ukrainian).

7. Khodykina I. (2015) Motyvatsiya, rozvytok personalu ta stvorennya korporatyvnoyi kultury – zaporuka efektyvnoho upravlinnya personalom kompaniyi ta uspishnoyi diyalnosti kompaniyi [Motivation, personnel development and corporate culture creation are the key to effective management of the company's personnel and the companys success.]. Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohiyenka. Ekonomichni nauky, Vyp. 10, pp. 341–348 (in Ukrainian).

8. Mul N. (2010) Korporatyvna kultura v systemi upravlinnya personalom na pidpryyemstvi [Corporate culture in the personnel management system at the enterprise] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, № 1, t. 1, pp. 68–71 (in Ukrainian).

Lityns'ka V.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management
and Labour Economics
Khmelnytskyi National University
Tsaruk V.Yu.
Graduate Student
Khmelnytskyi National University

MOTIVATION INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON THE STRONGLY PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL

Under current conditions, an enterprise cannot operate successfully without a corporate culture. Rapid changes in the development of social processes, high rates of scientific and technological development require enterprises to have a prevailing corporate culture. The article substantiates the motivational influence of corporate culture on the operation and development of the enterprise.

Corporate culture has a multifaceted impact on the operation of the enterprise. First of all, corporate culture is one of the most effective means of attracting and motivating employees. Under the motivation, it is necessary to understand the process of conscious and expedient influence on labour behavior of people.

The influence of motivation on corporate culture is manifested in the fact that the employee involved is interested in adhering to the rules of labour regulations, actively supports them, which leads to the formation of the attractiveness of the brand of the enterprise among potential customers. Also, corporate culture influences the motivation of the personnel by spreading the system of values, rules, norms of behavior, and labour results. It is worth noting that the system of motivation is an integral structural element of the entire corporate governance system.

The constant development of the corporate culture ensures the continuous development of the enterprise, as well as opens up new opportunities for implementing the human potential of employees.

Corporate culture stimulates self-awareness and high responsibility of employees for their work and the development of the organization as a whole. It should be directed in such a way that the employees of the organization saw in their development the development and increase of the efficiency of the enterprise activity in order to create convictions, values, aptitude for learning and development.

The article notes that the development of personnel can take place in three directions – professional, social, and personal. Therefore, the authors emphasize the importance of introducing a system of professional development of personnel for the enterprise.

The need for comprehensive growth and development of workers leads to corporate culture as an important factor influencing this process. And an effective system of motivation, combined with a strong corporate culture, is a decisive factor in improving the efficiency of the company's activities, increasing its competitiveness.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОГО МЕДУ ДО КРАЇН ЄС

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FEATURES OF EXPORT OF UKRAINIAN HONEY TO THE EU COUNTRIES

УДК 339.5:338.433

Петренко О.А.
магістр
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Манаєнко І.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто сучасний стан та тенденції ринку натурального меду в Україні та ЄС. Оцінено світові обсяги виробництва та споживання, детально проаналізовано динаміку та цінову політику експорту меду, а також обсяги імпорту українського виробництва до країн ЄС. Виявлено основні організаційні аспекти виходу вітчизняних виробників на ринки країн ЄС та користування безмитною квотою. Детально розглянуто основні умови та вимоги законодавства Європейського Союзу щодо імпорту натурального меду українських виробників. Виділено основні етапи здійснення експорту меду до ЄС вітчизняними підприємствами. Зроблено висновки щодо проаналізованого матеріалу.
Ключові слова: *мед натуральний, експорт меду до ЄС, ринок меду ЄС, ринок меду України, вимоги законодавства ЄС.*

В статье рассмотрены современное состояние и тенденции рынка натурального меда в Украине и ЕС. Оценены мировые объемы производства и потребления, детально проанализированы динамика и ценовая политика экспорта меда, а также объемы импорта украинского производства в страны ЕС. Выявлены основные организационные проблемы выхода отечественных производителей на рынки стран ЕС и использования беспошлинной квоты. Подробно рассмотрены основные условия и требования законодательства Европейского Союза в отношении импорта натурального меда украинских производителей. Выделены основные этапы осуществления экспорта меда в ЕС отечественными предприятиями. Сделаны выводы относительно проанализированного материала.
Ключевые слова: *мед натуральный, экспорт меда в ЕС, рынок меда ЕС, рынок меда Украины, требования законодательства ЕС.*

The article considers the current state and trends of the market for natural honey in Ukraine and the EU. Estimated world output and consumption, analyzed dynamics and price policy of honey export, as well as import volumes of Ukrainian production to EU countries. The main organizational problems of the output of domestic producers to EU markets and the use of a duty-free quota are revealed. The main conditions and requirements of the legislation of the European Union concerning import of natural honey of Ukrainian producers are considered in detail. The main stages of export of honey to the EU by domestic enterprises are highlighted. Conclusions are made regarding the analyzed material.
Key words: *natural honey, honey export to EU, honey market in EU, honey market in Ukraine, EU legislation requirements.*

Постановка проблеми. Україна традиційно займає лідируючі позиції у світі з виробництва натурального меду. Сприятливі природні умови та дешевизна виробництва порівняно з європейськими країнами відкривають вітчизняним виробникам нові можливості щодо збільшення обсягів поставок меду за кордон та покращення національного експортного потенціалу. Нині продукція бджільництва є одним з найперспективніших сегментів ринку сільськогосподарської продукції не тільки у ЄС, але й в усьому світі, оскільки відноситься до сектору органічного споживання. Водночас споживачі на західних ринках прагнуть купувати якісну та натуральну продукцію. Така тенденція має стимулювати виробників підвищувати якість меду, який вони прагнуть експортувати на ринки ЄС. Водночас на законодавчому рівні існує низка умов та вимог, які необхідно детально проаналізувати перед початком експортної діяльності. Вихід на ринки ЄС потребує зваженого підходу до вивчення його кон'юнктури та можливостей національних товаровиробників на ньому. Отже, виникає потреба вивчення попиту на продукцію натурального меду та тенденцій розвитку ринку для того, щоби підвищити експортний потенціал галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За порушеною проблемою налічується низка наукових та науково-практичних напрацювань, зокрема вагомий внесок зроблено такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як Г. Віппл [9], Б. Єркан [10], Д. Лейшман, Д. Менхаус [9], Ю.А. Кернасюк [7], О.О. Пшик-Ковальска [5], Г.П. Самчук [6], Н.П. Тарнавська [8]. Однак порушена проблема є невичерпною та потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання сучасних тенденцій розвитку європейського та вітчизняного ринків меду. Завданнями роботи визначено дослідження кон'юнктури та тенденції розвитку європейського ринку меду та місця України на ньому; дослідження стану, проблем та перспектив розвитку вітчизняного ринку меду; визначення основних організаційних особливостей впровадження експорту меду на ринки ЄС для українських підприємств.

Методологічною основою статті виступили загальнонаукові та спеціальні методи, а саме системний підхід, методи узагальнення, аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щорічно у світі виготовляється близько 1,9 млн. тон меду, з яких біля 40% експортуються. Основними експортерами є такі країни, як Китай

(обсяги виробництва меду у 2015 році перевищили 474 000 т), ЄС (161 000 т), Туреччина (104 000 т), США (81 000 т), Іран (76 000 т), Росія (75 000 т) та Україна (67 000 т). Високими обсягами виробництва відзначилися Індія, Мексика, Бразилія та Канада [2].

У загальносвітовій структурі ЄС є найбільшим імпортером і споживачем меду на душу населення, адже близько 50% загальносвітового імпорту припадає на країни ЄС (рис. 1). Серед європейських країн найбільші обсяги цього продукту імпортують Німеччина (13% загального обсягу), Франція (6%), Великобританія (6%), Бельгія (4%), Іспанія (4%) та Польща (4%) [1].

Середній показник споживання меду в країнах ЄС становить 0,65 кг на людину в рік, тоді як загальносвітовий показник дорівнює 0,22 кг [1].

Популярність меду зумовлена тим, що споживачі віддають перевагу натуральним і здоровим підсолоджувачам, які корисні для здоров'я, шукаючи здорові альтернативи рафінованому цукру. Популярною нішею для меду є тренд органічної продукції. Окрім того, споживачі зацікавлені в інноваційних продуктах з новими смаками, зростає також популярність на провідних європейських медових ринках монофлорних сортів меду.

Щодо основних експортерів меду до ЄС, то тут Україна займає передові позиції, поступаючись тільки Китаю. Водночас країни Латинської Америки продовжують нарощувати обсяги експорту до ЄС. Детальні дані наведені на рис. 2.

Також варто звернути увагу на цінову політику країн-виробників. Згідно з результатами Європейського Бюро статистики середня ціна на український мед є досить низькою та поступається тільки Китаю та В'єтнаму. Станом на 2017 рік ціна 1 кг українського меду складає в середньому 1,59 євро, тоді як конкурентні країни Латинської Америки встановлюють ціну від 2,05 євро/кг. Детальніші результати наведені на рис. 3.

Надалі детально розглянуто обсяги українського експорту натурального меду до ЄС. За 2016 рік експортовано 36 742 т, а за січень-вересень 2017 року – вже 46 200 т, такі обсяги стали рекордними для України. Детальні результати наведені на рис. 4.

Відповідні тенденції до зростання пов'язані з процесами інтеграції України в європейський простір. Важливим кроком на шляху до євроінтеграції стала Угода про зону вільної торгівлі України з Європейським Союзом, яка набула чинності 1 січня 2016 року та покликана зменшити й скасувати тарифи щодо товарів, забезпечити лібералізацію торгівлі, а також адаптацію українського законодавства до законодавства ЄС для забезпечення вільного переміщення товарів і послуг між двома країнами та двостороннього рівноцінного відношення до підприємств, товарів на території України та ЄС.

Для експорту меду натурального (код згідно з КН ЄС 0409) в рамках поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС діє безмитна тарифна квота на низку продукції АПК. Розмір квоти на мед складає 5 000 т/рік, упродовж 5 років вона буде збільшуватись на 200 т/рік щорічно. Максимальний обсяг в рамках квоти буде сягати 6 000 т/рік. Ставка ввізного мита в ЄС в рамках квоти складає 0% (за умови наявності сертифікату EUR.1), експорт продукції понад квоту буде обкладатися ставкою мита в розмірі

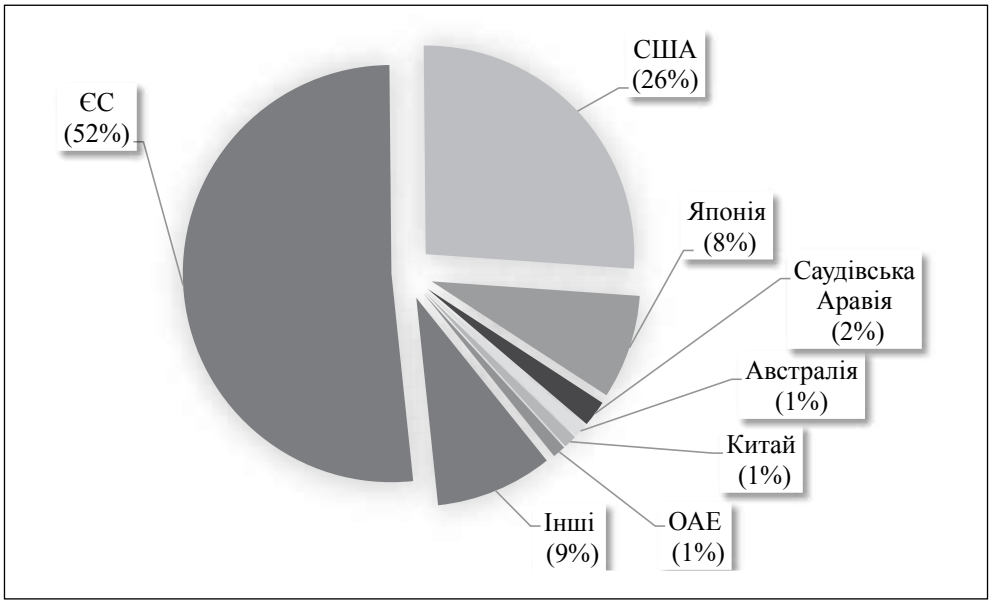


Рис. 1. Частка країн у світовому імпорті меду

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

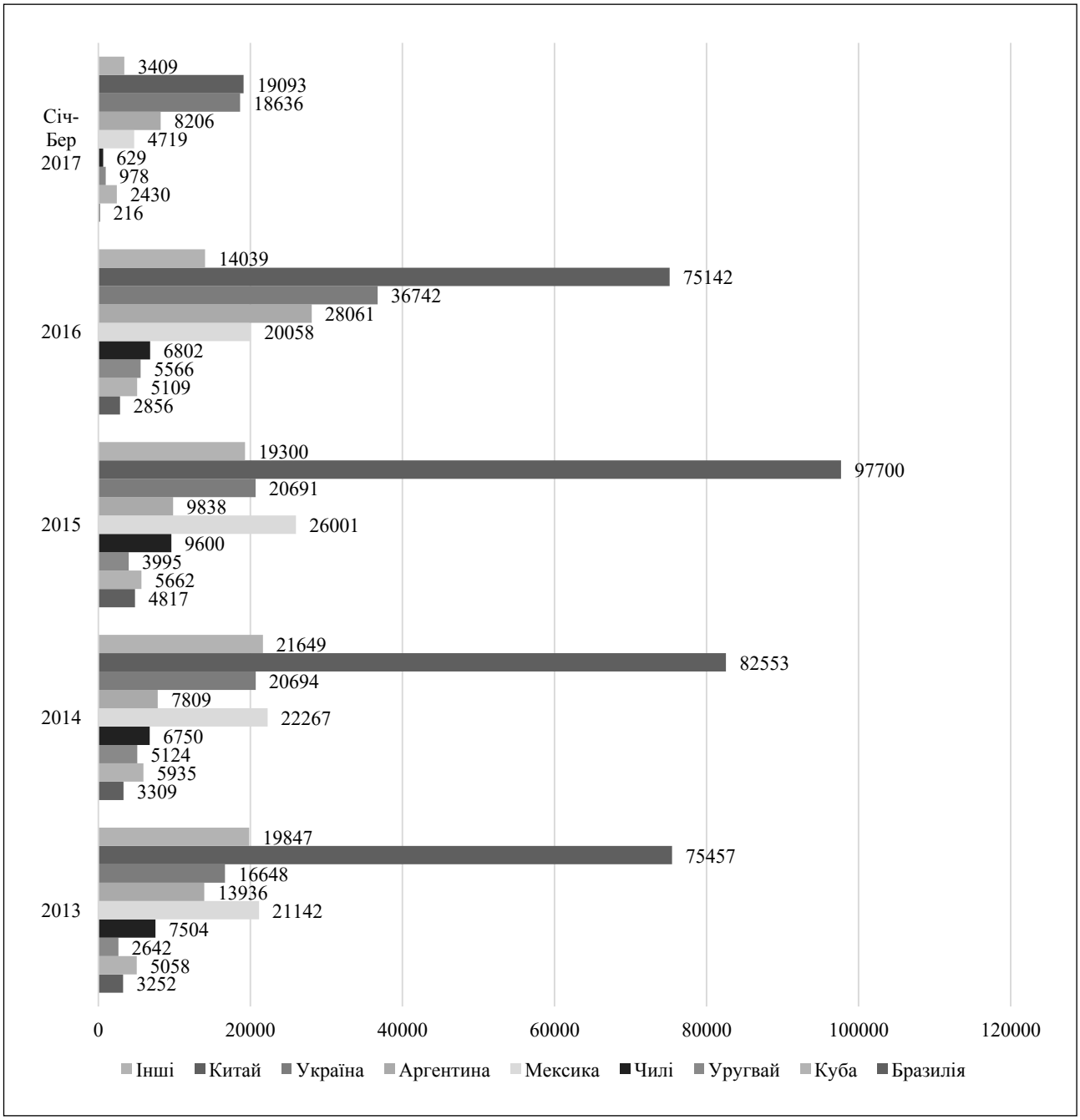


Рис. 2. Найбільші експортери меду до ЄС за обсягами поставок, т

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

17,3%. Адміністрування тарифної квоти на мед здійснюється виключно Європейським Союзом за принципом «перший прийшов – перший обслуговується». Тобто першим оформлюється той товар, супровідні документи якого прийшли першими (за умови наявності невикористаного залишку квоти на момент подачі документів).

Крім того, восени 2017 року введено додаткову безмитну квоту на мед у розмірі 2 500 т/рік терміном на 3 роки в рамках тимчасових додаткових торговельних преференцій ЄС для України [4]. Однак у 2017 році станом на 11 січня квота вже була повністю заповнена. Фактично для забезпечення можливості використання квоти товар з усіма відповідними документами вже має знаходитись на українському кордоні в перші дні січня, що є досить великою складністю для невеликих підприємств. Зазвичай квотою встигають скористуватися лідери галузі, а саме ТОВ «Бартнік» та «Асканія-пак».

Також ЄС висуває широкий спектр вимог до імпортної продукції. Для отримання доступу до ринку натурального меду в ЄС необхідно виконати низку умов. Розглянемо детальніше основні з них.

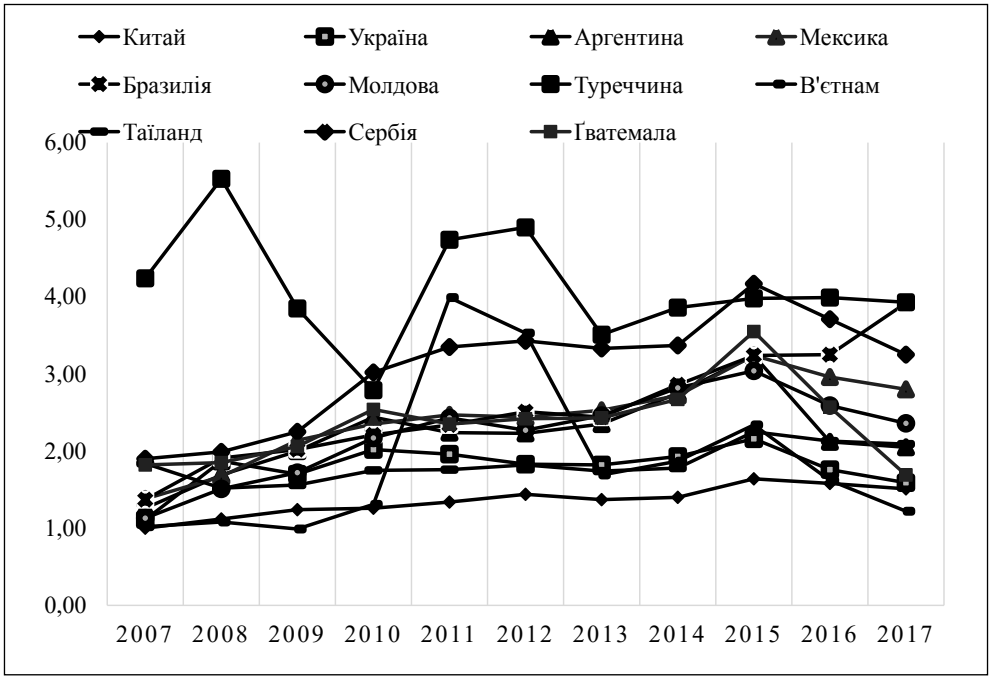


Рис. 3. Динаміка цін меду, експортованого до ЄС, євро/кг

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [2]

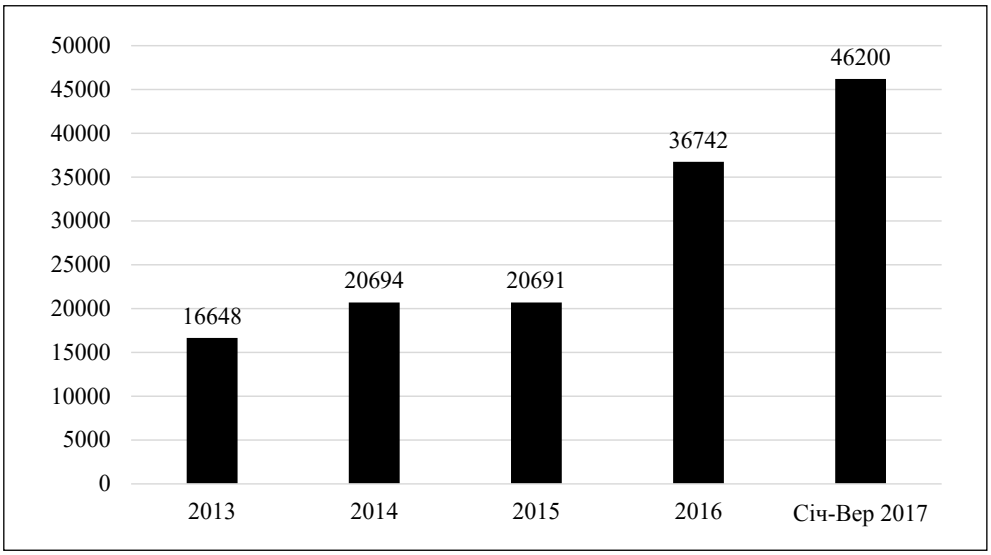


Рис. 4. Експорт українського меду до ЄС, т

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [3]

Контроль забруднюючих речовин у харчових продуктах. З метою забезпечення високого рівня захисту прав споживачів імпорт до Європейського Союзу продуктів харчування повинен відповідати законодавству ЄС, призначеним для забезпечення того, щоби продукти, які розміщуються на ринку, були безпечними для харчування та не містили забруднюючих речовин на рівнях, які можуть загрожувати людському здоров'ю. Забруднювальні речовини можуть бути присутніми в харчових продуктах в результаті різних етапів його виробництва, упаковки, транспортування або утримання або також можуть бути наслідком забруднення навколишнього середовища.

Регламент Ради ЄС від 8 лютого 1993 року № 315/93 встановлює процедури щодо забруднень у харчових продуктах (OJ L-37, 13 лютого 1993 року) (CELEX 31993R0315), регулює наявність таких забруднювачів (нітратів, важких металів) у продуктах харчування в ЄС:

– харчові продукти, що містять забруднювачі до кількості, неприйнятної з точки зору здоров'я

населення, зокрема на токсикологічному рівні, не повинні бути розміщені на ринку ЄС і будуть визнані непридатними;

– рівень забруднюючих речовин повинен бути таким, якого можна було би досягти з дотриманням рекомендованих правильних практик роботи;

– для захисту від деяких забруднювачів може бути встановлений максимальний рівень захисту населення.

Контроль залишків пестицидів. Перелік контрольованої продукції (зокрема, меду) та максимальні межі залишків пестицидів визначені в Регламенті (ЄС) № 396/2005 та Додатках до нього. Директива Ради 96/23/ЄС (OJ L-125, 23 травня 1996 року) (CELEX 31996L0023) окреслює процедуру оцінювання того, чи можна вважати, що під час імпорту продуктів тваринного походження гарантії щодо залишків хімічних речовин, представлених третьою країною, еквівалентні тим, що вимагаються для продуктів, вироблених відповідно до правил ЄС.

Відстежуваність продукції. Вимога стосується того, щоб належним чином маркувати або надавати відповідні документи про продукцію. Імпортер харчової продукції в ЄС має забезпечити наявність вичерпної інформації щодо всього ланцюга виробництва та переміщення продукту відповідно до Регламенту ЄС № 178/2002 [4]. Продовольчий закон ЄС передбачає високий рівень захисту не лише життя та здоров'я людей і споживачів, але й тварин, рослин та навколишнього середовища. Експортери харчової продукції до ЄС повинні дотримуватися особливих зобов'язань, викладених у Регламенті ЄС № 178/2002 Європейського Парламенту та Ради (ОЛ-31, 1 лютого 2002 року) (CELEX 32002R0178), що охоплює всі етапи виробництва продуктів харчування.

Маркування харчових продуктів. Положення ЄС № 1169/2011 Європейського Парламенту та Ради щодо надання споживачам інформації про харчову продукцію (OB L-304, 22 листопада 2011 року) (CELEX 32011R1169) змінює чинне законодавство щодо маркування. Було встановлено нові положення щодо:

– обов'язкової інформації про харчові продукти;

– виділення алергенів у списку інгредієнтів;

– чіткості маркування та мінімального розміру тексту;

Відповідно до Постанови ЄС № 1169/2011 детальна інформація про вміст продуктів харчування є обов'язковою з 13 грудня 2016 року. Вона повинна бути включена в етикетку з таким змістом: енергетична цінність, кількість жиру, насичених жирних кислот, вуглеводів, цукру, протеїну та солі. Зміст може бути доповнений додатковою інформацією про кількість мононенасиченого натрію, поліолів, крохмалю або клітковини.

Контроль безпечності харчових продуктів тваринного походження, призначених для споживання людиною. Загальні гігієнічні вимоги до харчових продуктів та спеціальні гігієнічні вимоги до харчових продуктів тваринного походження зафіксовано Регламентом ЄС № 852/2004 та 853/2004.

Зокрема, загальні вимоги до імпорту харчових продуктів тваринного походження до ЄС такі:

– продукти повинні походити із зареєстрованих потужностей або потужностей, на які видано експлуатаційний дозвіл у країні-експортері, яка включена до дозвільного списку країн з правом експорту відповідної продукції до ЄС (Рішення (ЄС) 2011/163);

– продукти повинні супроводжуватися сертифікатом здоров'я, виданим компетентним органом країни-експортера;

– продукти повинні пройти обов'язкову перевірку кожного вантажу з цим товаром на прикордонному пункті пропуску країни ЄС, де здійснюються ветеринарні перевірки.

Контроль залишків ветеринарних препаратів. Ключові вимоги та процедури щодо встановлення меж залишків фармакологічно-активних речовин у харчових продуктах тваринного походження визначені в Регламенті ЄС №470/2009. Максимальні межі залишків фармакологічно-активних речовин визначено Регламентом ЄС №37/2010. Державний моніторинг залишків ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у меді в Україні проводиться відповідно до вимог Директиви 96/23/ЄС. Вимоги ЄС до меду, призначеного для споживання людиною, зокрема показники якості (вода, цукор і кислотність), вимоги до маркування, визначено Директивою 2001/110/ЄС.

Додаткові вимоги замовників з ЄС. Замовники з ЄС можуть вимагати від виробника наявності сертифікату відповідності певному міжнародному стандарту (зазначається у контракті), а саме ISO 22000, FSSC 22000, BRC, IFS. Ці сертифікати не є обов'язковими для ввезення на територію ЄС, проте вони часто є необхідною умовою для реалізації продукції в ЄС.

Можна виділити такі основні етапи здійснення експорту меду до ЄС українськими підприємствами [4]:

1) необхідно ґрунтовно підготуватися, зокрема перевірити відповідність наведеним вище вимогам ЄС щодо безпечності, провести сертифікацію стосовно відповідності міжнародним стандартам (за необхідності), детально проаналізувати потенційні ринки збуту та конкурентне середовище, знайти партнерів та покупців у ЄС;

2) слід провести акредитацію (облік) на митниці та отримати картку акредитації компанії або приватного підприємця;

3) треба укласти зовнішньоекономічний контракт та договір на надання транспортно-експедиційних послуг;

4) варто зареєструвати експортні потужності у відповідному державному реєстрі як експортера меду із зазначенням країни призначення;

5) необхідно отримати міжнародний сертифікат на імпорт меду та інших продуктів бджільництва, призначених для споживання людиною, форма якого визначена Регламентом ЄС № 2016/759; сертифікат видається на кожну партію вантажу відповідним державним органом на основі результатів лабораторних досліджень;

6) слід отримати сертифікат з перевезення товару EUR.1, який видається безоплатно на кожну партію товару митницями ДФС України під час або після здійснення експорту товару (уповноваженим експортерам він не потрібен);

7) треба провести митне оформлення вантажу в режимі експорту, надавши необхідні документи (митну декларацію, контракт, інвойс, калькуляцію виробництва, транспортну накладну, сертифікат EUR.1, міжнародний сертифікат тощо);

8) варто пройти митні перевірки та контроль у пункті в'їзду на територію ЄС; продукція тваринного походження повинна бути заявлена щонайменше за 24 години до прибуття вантажу до місця перетину кордону (попередні повідомлення надсилаються в пункт пропуску або через електронну систему TRACES).

Висновки з проведеного дослідження. Експорт натурального меду є однією з найперспективніших галузей для українських виробників, адже споживання та попит на таку продукцію невпинно зростають в усьому світі, а особливо у країнах ЄС, оскільки вони є найбільшими світовими імпортерами меду (доля на ринку складає більше 52%). Водночас Україна традиційно займає передові позиції у світі з виробництва та експорту меду (за січень-вересень 2017 року обсяги поставок склали рекордні 46 200 т). Однак вітчизняні експортноорієнтовані підприємства часто стикаються з проблемами в організації своєї діяльності з продажу меду партнерам у країнах ЄС, тому розглянуто практичні можливості використання квоти на безмитний експорт продукції, що може стати корисним для підприємств-експортерів меду. Важливу роль відіграють основні законодавчі вимоги, яких необхідно дотримуватися для успішного експорту натурального меду до країн Європейського Союзу.

Перспективами подальших досліджень може бути компаративний аналіз з метою визначення ефективності експорту меду до країн ЄС та Північної Америки з урахуванням міжнародних інтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейське Бюро статистики (Eurostat). URL: https://ec.europa.eu/agriculture/honey_en.

2. База даних статистики ФАО (Food And Agriculture Organization of the United Nations). URL: http://faostat3.fao.org/download/Q/QL/E.

3. Експорт українського меду побив історичний рекорд. URL: http://landlord.ua/eksport-ukrayinskogo-medu-pobiv-istorichniy-rekord.

4. Мед натуральний: перспективи експорту до ЄС. URL: https://eu-ua.org/eksport-yes/med.

5. Пшик-Ковальска О.О., Передало Х.С. Чинники впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.8. С. 296–301.

6. Стан та тенденції розвитку вітчизняного та світового ринків меду. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/224.pdf.

7. Кернасюк Ю.А. Медові перспективи. Агробізнес сьогодні. 2015. № 14 (309). URL: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3457-medovi-perspektyvy.html.

8. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.

9. Leishman D., Menkhaus D.J., Whipple G.D. Revealed Comparative Advantage and the Measurement of International Competitiveness for Agricultural Commodities: An Empirical Analysis of Wool Exporters No 35691, 1999 Annual Meeting, July 11–14, 1999, Fargo, ND from Western Agricultural Economics Association. URL: http://purl.umn.edu/35691.

10. Erkan B. Comparative Analysis of the Competitiveness in the Export of Science – Based Goods Regarding Turkey and the EU+13 Countries. International Journal of Business and Social Science. 2014. July. Vol. 5. № 8 (1). URL: http://ijbssnet.com›journals/Vol_5_No…1_July_2014/13.pdf.

REFERENCES:

1. Eurostat. Available at: [https://ec.europa.eu/agriculture/honey_en] (in English).

2. Food And Agriculture Organization of the United Nations. Available at: [http://faostat3.fao.org/download/Q/QL/E] (in English).

3. Eksport ukrainskoho medu pobyv istorychnyi rekord [Export of Ukrainian honey beat historical record]. Available at: [http://landlord.ua/eksport-ukrayinskogo-medu-pobiv-istorichniy-rekord/] (in Ukrainian).

4. Med naturalnyi: perspektyvy eksportu do YeS [Natural honey: perspectives of export to EU]. Available at: [https://eu-ua.org/eksport-yes/med] (in Ukrainian).

5. Pshyk-Kovalska O.O., Peredalo Kh.S. (2016) Chynnyky vplyvu na planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Factors of influence on planning a foreign economic activity]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy [Scientific bulletin of NLTU], p. 301 (in Ukrainian).

6. Stan ta tendenitsii rozvytku vitchyznianoho ta svitovoho rynkiv medu [Current state and tendencies of development of national and international markets of honey]. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/224.pdf (in Ukrainian).

7. Kernasiuk Yu.A. (2015) Medovi perspektyvy [Honey perspectives], Ahrobiznes sohodni [Agricultural business today]. Available at: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3457-medovi-perspektyvy.html (in Ukrainian).

8. Tarnavs'ka N.P. (2008) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv: teoriia, metodolohiia,

praktyka [Competititveness Management: theory, metodology and practice], p. 570 (in Ukrainian).

9. Leishman D., Menkhaus D.J., Whipple G.D. Revealed Comparative Advantage and the Measurement of International Competitiveness for Agricultural Commodities: An Empirical Analysis of Wool Exporters No 35691, 1999 Annual Meeting, July 11–14, 1999, Fargo, ND from Western Agricultural Economics Association. Available at: http://purl.umn.edu/35691 (in English).

10. Erkan B. Comparative Analysis of the Competitiveness in the Export of Science – Based Goods Regarding Turkey and the EU+13 Countries. International Journal of Business and Social Science. 2014. July. Vol. 5. № 8 (1). Available at: http://ijbssnet.com›journals/Vol_5_No…1_July_2014/13.pdf (in English).

Petrenko O.A.
Master, National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Manaenko I.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FEATURES OF EXPORT OF UKRAINIAN HONEY TO THE EU COUNTRIES

Today, the export of natural honey is one of the most promising sectors for Ukrainian producers, as consumption and demand for such products are constantly growing worldwide, especially in the EU countries, as they are the world's largest importers of honey – the market share is more than 52%. At the same time, Ukraine traditionally holds the leading position in the world in production and export of honey – in January-September of 2017, the volume of deliveries beat the record of 46 200 tons. However, domestic export-oriented enterprises often face problems in organizing their honey sales to partners in EU countries.

The practical feasibility of using the quota for duty-free export of products was considered. The article also analyzed in detail the main legislative requirements that must be observed for the successful export of natural honey to the European Union countries.

Ukrainian exporters should strictly follow product-specific requirements for EU market access in following sections: control of contaminants in foodstuffs, control of pesticide residues in plant and animal products intended for human consumption, control of residues of veterinary medicines in animals and animal products for human consumption, health control of Genetically Modified (GM) food and novel food, health control of products of animal origin for human consumption, health control of products of animal origin not intended for human consumption, traceability, compliance, and responsibility in food and feed and labelling of foodstuffs. Also, it is very important to consider preparatory steps as verifying the compliance with the above EU requirements for safety, conduct certification for compliance with international standards (if necessary), analyze in detail the potential markets and competitive environment, find partners and buyers in the EU, etc. After that, Ukrainian enterprise should conduct accreditation at the customs office and receive an accreditation card for a company or a private entrepreneur. Following the mentioned above steps will help national companies to build a successful export strategy and conduct business.

ЕМОЦІЙНИЙ БРЕНДИНГ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ЯК ЗАСІБ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ

EMOTIONAL BRANDING AS A WAY OF CAREER GUIDANCE IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

УДК 338.46:37

Мельник А.О
д.е.н., доцент, завідувач кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет технологій та дизайну
Сапян А.С.
студентка
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті досліджено взаємозалежності бренду університету та людських емоцій, основні напрями профорієнтаційної роботи університету, важливість правильного підходу до кожного психотипу особистості, особливості цільової аудиторії, її потреби та цінності. У висновку виявлені умови, які відповідають оптимізації профорієнтаційної роботи університету.

Ключові слова: *бренд, профорієнтаційна робота, ринок освітніх послуг, людські емоції, цільова аудиторія, позиціонування та диференціація продукту, психографічні типи особистості, професійне самовизначення студентів, формування готовності до професійного самовизначення, трудовий вибір студентів.*

В статье исследованы взаимозависимости бренда университета и человеческих эмоций, основные направления профориентационной деятельности университета, важность правильного подхода к каждому психотипу личности, особенности целевой аудитории, ее потребности и ценности. В заключении определены условия, способствующие оптимизации профориентационной деятельности вуза.

Ключевые слова: *бренд, профориентационная деятельность вуза, рынок образовательных услуг, человеческие эмоции, целевая аудитория, позиционирование и дифференциация университета, психографические типы личности, профессиональное самоопределение студентов, формирование готовности к профессиональному самоопределению, трудовой выбор студентов.*

In the article, the interdependence of a brand and human emotions, the main directions of career guidance activities of the University, importance of the correct approach to each psychological type of the personality, the main problems in the organization of career guidance activities, feature of target audience of their requirement and value, the problem of professional self-determination of students are investigated. In conclusion, it defines the conditions of optimization of career guidance activities of the university.

Key words: *brand, career guidance, education market, human emotions, target audience, positioning and differentiation of university, psychographic types of personality, professional self-determination of graduates; formation of readiness for professional identity, job decision of graduates.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринок освітніх послуг є одним із пріоритетів державної політики розвитку освіти нашої держави, виступає значною конкурентною перевагою на ринку освітніх послуг. Це зумовлює необхідність проведення діагностики емоційного брендингу, що є основою формування необхідного інструментарію для підвищення потенціалу взаємозв'язку людських емоцій та бренду, забезпечує обґрунтованість управлінських рішень щодо впливу на цільові аудиторії на ринку освітніх послуг, встановлення їх пріоритетності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих аспектів оцінки освітніх послуг та емоцій висвітлювалися в роботах такого зарубіжного вченого, як Л.М. Хижняк.

Водночас наявні наукові підходи до визначення показників оцінки необхідних ресурсів для процесу навчання залишаються суперечливими і здебільшого стосуються ринку освіти. При цьому питання методології оцінки освітніх послуг є недостатньо розробленими. Тож науково-методологічні основи діагностики ринкових відносин освіти потребують подальшого розвитку.

Метою статті є дослідження наукових підходів до формування показників оцінки пропозиції освіти, визначення узагальнюючого показника створення бренду освіти, уточнення параметрів оцінки сили бренду та емоційних впливів на абітурієнтів, розроблення науково-методичного підходу до діагностики кожного психотипу особистості під час надання та рекламування освітніх послуг.

Основні результати дослідження. Ринок освітніх послуг є однією із найактуальніших систем ринкових відносин. Цей вид ринку характеризується процесом купівлі-продажу освітньої послуги, яка через це стає товаром. Якщо досліджувати освіту як елемент ринкової економіки, що є зрозумілим явищем для України, то на цьому ринку повинні бути продавець, покупець та товар. Товаром є безпосередньо освітня послуга, що включає в себе комплекс матеріальних та нематеріальних ресурсів, необхідних для процесу навчання.

Ринок освітніх послуг в Україні розвивається в контексті загальних закономірностей ринкової економіки, але водночас має певні особливості. Зокрема це високий динамізм, територіальна сегментація, швидкість обігу капіталу, велика чутливість освітніх послуг до ринкової кон'юнктури через неможливість їх складування і транспортування, індивідуальність виробництва та велика конкуренція.

Конкурентоспроможність освітніх установ (вищих навчальних закладів) визначається завдяки встановленню зв'язків споживчого бренду на чуттєвому й емоційному рівні. Таким

чином, університети та інші заклади освіти націлені на розвиток більш глибокого, тривалого і сильного бренду вкладень для споживачів. Це дослідження спрямоване на поглиблення розуміння потенційної природи емоцій у створенні сильного бренду вкладень між споживачами освіти і брендами, які часто розглядають емоційні стратегії.

Емоційний брендинг є новою парадигмою, здатною вирішити одне з головних завдань маркетингу освіти: об'єднати продавців на ринку освіти, тобто навчальні заклади, і покупців, а саме абітурієнтів та їх батьків, що обирають освітні послуги, встановити між ними міцний і водночас досить результативний зв'язок. Кожен із цих суб'єктів реалізує певні економічні інтереси: абітурієнт прагне отримати рівень знань, адекватний вимогам сучасного ринку праці; навчальний заклад – запропонувати такі освітні послуги, які є конкурентоспроможними на ринку. Тому одні суб'єкти формують пропозицію освітніх послуг, інші – попит.

Визначившись із товаром освітньої послуги, для того аби зробити аналіз конкурентоспроможності навчального закладу та виявити попит на освітні пропозиції, слід визначити коло споживачів та покупців.

Споживач освітньої послуги – безпосередній одержувач продуктів або послуг навчальних установ, що купує їхні споживчі якості, які здатні задовільнити потреби у кар'єрі, самовизнанні та в іншому, – це абітурієнт та студент.

Покупець освітньої послуги – це той, хто приймає рішення щодо придбання освітнього продукту та послуги. Це зазвичай батьки та учні, що роблять вибір стосовно навчального закладу, який зможе задовільнити певні потреби споживача у освіті. Крім батьків та учнів, споживачем освітньої послуги можуть бути роботодавці – організації, фірми, підприємства, які оплачують навчання своїх співробітників.

Клієнт освітньої послуги – найбільш широкий спектр, що включає в себе і споживача, і покупця освітньої послуги, а також інші групи людей, зацікавлених у діяльності навчального закладу. Сюди можуть бути віднесені фонди, що фінансують освітні проекти і програми, журналісти, що пишуть на теми освіти та професійної підготовки, агенти та служби зі працевлаштування, що збирають базу даних щодо випускників вузів.

На догоду своїм споживачам університети, займаючись вибудовуванням образу того чи іншого бренду, можуть експлуатувати найрізноманітніші емоції у споживачів, покупців та клієнтів: радість і ностальгію, натхнення, гордість і співчуття – і передавати в їх контексті найрізноманітніші повідомлення, мета яких, як правило, одна: зацікавити потенційного студента навчальним закладом, проявити у нього інтерес.

Ще одним, не менш важливим складником ринку освітніх послуг є пропозиція. Пропозиція на ринку освіти створює навчальні заклади, які пропонують свої освітні послуги для студентів, тим самим роблячи собі ім'я навчальної установи, тобто бренд.

Сьогодні бренди диктують спосіб життя і стиль поведінки споживачів, впливають на їхню культуру, вибір освіти і шкалу цінностей, формують певні групи цільової аудиторії за численними об'єднуючими ознаками. Кожна освітня установа має потребу в практичних методиках роботи, що дають можливість сформувати таку поведінку співробітників, результатом якої стануть позитивні емоції студентів.

Таким чином, усвідомлюючи, що емоції безпосередньо впливають на поведінку абітурієнтів та їхніх батьків, вищі навчальні заклади можуть значно збільшувати свої шанси за рахунок емоційних прийомів.

Раціональні аргументи – це база, платформа для прийняття рішення щодо вступу у певний вищий навчальний заклад, тоді як емоції – істинний двигун у виборі освітньої установи. Проаналізувавши наукову літературу, медіа, пресу, поведінку споживачів, маркетологи провели зв'язок між емоціями і брендом.

Поняття «бренд» означає не тільки логотип і рекламну стратегію, а й «шосте чуття» споживача щодо освітньої послуги. Люди самі створюють бренди для впорядкування хаотичної інформації. Наближеним поняттям до бренду є «репутація». Репутацію навчальної установи, так само як і бренд, необхідно завоювати на ринку освітніх послуг, оскільки навчальний заклад не здатний його контролювати. Важливо не те, що скажуть, співробітники, а те, що скажуть абітурієнти і студенти та яка їх думка. Університет у змозі тільки впливати на їх рішення.

Для того щоб створити правильний бренд ВНЗ з індивідуальними якостями, співробітникам необхідні знання емоційних імпульсів потенційних студентів. Емоційне життя споживачів необхідно розглядати з погляду психофізичних даних, адже різні контактні групи сприймають певний університет по-своєму. Навіть серед абітурієнтів одного покоління виявляються люди, які по-різному підходять до процесу вибору освіти, що враховують його різні характеристики.

Профорієнтаційна робота є невід'ємним складником процесу заохочення абітурієнтів до вступу в університет. Саме вона допоможе швидше зорієнтуватися потенційним студентам та зрозуміти, який навчальний заклад буде задовольняти їх потреби.

Для аналізу діяльності освітніх закладів на внутрішньому рівні профорієнтаційної діяльності було проведено міні-дослідження, щоб

виявити рівень готовності абітурієнтів до професійного самовизначення. Цільова аудиторія – учні 10–11 класів. Дослідження показало, що всі абітурієнти (тією чи іншою мірою) залучені до проблеми вибору вищого навчального закладу. Для більшості вона є однією з першорядних. Так, у 64% респондентів питання про те, ким вони хочуть працювати після закінчення вузу, є пріоритетним, 36% – «замислювалися над цією проблемою». Значна частина учнів визначила свої професійні інтереси і переваги під час навчання у школі: 28% абітурієнтів точно знають, що і де вони хотіли б вивчати. Для 59% респондентів, які визначилися зі своїми професійними інтересами, вибір місця навчання і спеціальності на цьому етапі проблематичний. 13% учнів ще не визначилися ні зі своїми професійними інтересами, ні з місцем майбутньої роботи. Таким чином, можна припустити, що 71% абітурієнтів необхідна допомога у професійному самовизначенні та виборі університету і спеціальності.

Відзначимо і той факт, що учням необхідна допомога у формуванні професійного самовизначення (під час виявлення особистих професійних інтересів/переваг/схильностей). 96% учнів вважають, що таку допомогу можуть надати батьки. 40% абітурієнтів повністю впевнені, що школа повинна допомагати у формуванні професійного самовизначення випускників. 58% учнів вважають, що робота вишу з формування професійного самовизначення студентів може надати істотну допомогу випускникам у пошуку місця майбутньої роботи. Студенти, які усвідомлено підходять до формування професійного самовизначення (використовують різного роду онлайн-тестування для визначення своїх професійних уподобань, вивчають спеціалізовану літературу з цієї проблеми, беруть участь у ярмарках вакансій), не відмовляються від допомоги школи у вирішенні проблеми трудового вибору студентів. Студенти ж, які самостійно не займаються вирішенням проблеми професійного самовизначення, вважають, що допомога школи в цьому напрямі їм необхідна (63% респондентів). Говорячи про інформаційну діяльність вишу, спрямовану на формування готовності студентів до професійного самовизначення, варто зазначити, що 67% випускників відзначають, що основною проблемою під час вибору місця навчання для них є відсутність актуальної інформації про університет.

Аналіз даних відкритого питання анкети «які заходи, на ваш погляд, ВНЗ може здійснювати для того, щоб допомогти абітурієнту у правильному виборі місця навчання?» показує, що учні зацікавлені в цій роботі (анкет із варіантами «важко відповісти» немає); найбільш ефективними формами такої роботи є «ярмарки спеціальностей не менше 1 разу на місяць»; «тренінги»; «спеціалізовані тестування»; «організація зустрічей із представниками університету».

Для того щоб інформація про університет залишилася в свідомості споживача, необхідно створити позитивний імідж навчального закладу. Такий імідж буде пов'язано з:

– позиціонуванням університету;
– диференціюванням;
– цінностями та перевагами освітньої установи

Таку роботу необхідно проводити під час кожної зустрічі з абітурієнтами. Подібні зустрічі – це традиційні заходи, які проводять всі ВНЗ. Їх мета – ознайомлення абітурієнтів із напрямами підготовки факультету, навчальними дисциплінами, студентською роботою та безпосередньо із самими представниками університету. Профорієнтація вимагає підготовки.

Цей процес складається з таких етапів, як:

– вивчення цільової аудиторії;
– опис переваг університету;
– вивчення функціональних переваг;
– вивчення емоційних переваг;
– демонстрація цінності бренду.

Для того щоб вивчити цільову аудиторію, необхідно проаналізувати такі фактори:

– функціональні (матеріальні);
– основні складники цільової аудиторії (вік, стать та інше);
– функціональні потреби;
– нематеріальні;
– цінності споживачів;
– ставлення споживачів до інших університетів;
– емоційні потреби споживачів.

Базові потреби споживачів – це те, що потрібно насамперед виділяти і знати. Вони притаманні всім клієнтам щодо будь-якого продукту. Завдання продавця – виявити ті, які є пріоритетними для цієї цільової аудиторії або для конкретного клієнта.

Отже, є такі базові потреби, як:

– ефективність;
– безпека;
– зручність;
– престиж;
– економічність.

Саме базові потреби є основними під час використання емоційних технік на різних етапах продажів.

Описуючи значення функціональних чинників, можна дійти висновку, що, крім основних характеристик цільової аудиторії, є і нематеріальні критерії, які і позиціонують бренд.

Одним із найбільш ефективних критеріїв вивчення цільової аудиторії є психографія, тобто залежність споживчої поведінки від психологічного типу людини. Для цього використовується спеціальна класифікація, заснована на пріоритетних життєвих цінностях конкретного психографічного типу.

Класифікація основних психографічних типів особистості:

– мотивовані – виживання;
– консерватори – стабільність;
– самодостатні – відповідність;
– кар'єристи – влада,
– індивідуалісти – свобода;
– імітатори – слава;
– новатори – пізнання;
– інтелігенти – гармонія.

Мотивовані споживачі підсвідомо цінують над усе виживання в буквальному сенсі цього слова. Через обмеженість у коштах вони не розбещені бажаннями і вибирають в основному перевірені заклади, керуючись порадами та думками батьків і знайомих.

Консерватори – найбільш розповсюджений вид споживачів, які найбільше цінують стабільність та постійний попит на певну спеціальність. В основному люди цього психотипу надзвичайно економні і раціональні. Тому вибирають перевірені, якісні продукти – університети середньої цінової категорії.

Самодостатні споживачі вибирають освітні установи за принципом відповідності своєму статусу. Як правило, до цієї категорії належать успішні, активні люди, у яких високо розвинене почуття власної гідності. Вибраний університет повинен давати уявлення про успіх в першу чергу самим споживачам, так як думка натовпу для них нічого не значить.

Кар'єристи за своїми характеристиками дуже схожі на самодостатніх споживачів, але мають значно менше фінансів. Основна мета і цінність цієї категорії людей – влада. Вищий навчальний заклад повинен усім давати уявлення про їхній успіх. Представники цього психотипу більше за інших націлені на досягнення певного соціального статусу за допомогою кар'єрного росту.

Індивідуалісти називають свободу вибору пріоритетним критерієм поведінки. Представники цього психотипу важко підпорядковуються наполегливим рекомендаціям. Їхня поведінка непередбачувана й імпульсивна.

Імітатори належать до найбільш вразливого і незрілого типу особистості, вибір яких повністю залежить від зовнішніх обставин і впливу батьків.

Новатори цінують пізнання та аналіз. Для них важливий сам процес вибору, а не продукт як такий. Ця категорія споживачів готова постійно відвідувати дні відкритих дверей різноманітних університетів, а вже потім робити свій вибір щодо здобуття освіти. Вплинути на вибір новатора можна за допомогою якісної презентації університету з чіткою інформацією, що задовольняє всі їхні потреби.

Інтелігенти цінують гармонію у всьому. Духовні цінності переважають над матеріальними. Вони мають флегматичний та меланхолічний тип темпераменту. В основному цей тип обирає більш творчі спеціальності.

Наступним етапом аналізу цільової аудиторії є опис ставлення споживачів до інших університетів. Для цього необхідно відповісти на питання:

– що споживачам подобається в наявних університетах?

– що клієнтам не подобається в наявних університетах?

Для того щоб змінити пріоритети абітурієнта, що віддає перевагу іншим університетам, необхідно надати йому інформацію про навчальний заклад у такому вигляді: «ми пропонуємо те саме, що й інші освітні установи, але наш університет має додаткові, важливі для вас властивості».

Не менш важливим є формулювання функціональних переваг університету, які відповідають базовим потребам цільової аудиторії. Різниця між потребами і перевагами полягає лише у формуваннях, які призначені для споживача. Бажано формувати функціональні вигоди у стверджувальній формі в теперішньому часі, тобто таким чином, щоб ці формування в незмінюваному вигляді пізніше з максимальною користю можна було б використати під час продажів.

Крім функціональних переваг, існують ще емоційні, які додають додаткову вартість університету. Описати такі вигоди допомагають емоційні потреби абітурієнта, тобто ті почуття та емоції, які споживач хоче відчувати щодо освіти та університету. Якщо продаж – це показ переваг споживача, то емоційний продаж повинен ґрунтуватися на емоційних перевагах. Саме емоційні переваги підвищують попит на вибір університету. Опис емоційних переваг – один із найважливіших етапів створення якісного іміджу університету. Рішення приймаються на основі емоцій і лише на маленьку частину на основі раціональних суджень. Згідно з пірамідою потреб А. Маслоу, емоційна перевага перебуває на найвищому рівні.

Є основні правила демонстрації переваг під час створення іміджу:

– необхідно обов'язково озвучувати переваги – не досить лише властивостей університету;

– слід демонструвати і функціональні, й емоційні переваги;

– переваги повинні бути пов'язані між собою;

– переваги повинні мати особливості, які виділяють університет серед конкурентів.

Останнім кроком під час створення бренду є демонстрація цінності університету. На цьому етапі має бути опис додаткових елементів, які допомагають споживачу усвідомити цінність бренду.

Це може бути:

– безпосереднє звернення до цінностей абітурієнта, яке зачіпає цього споживача;

– опис діяльності університету, який також звертається до емоційних цінностей споживача;

– вказівка на додаткові можливості та сервіс.

Звернення до цінностей абітурієнта виявляються у процесі аналізу цільової аудиторії. Цінності деякою мірою бувають відображені в емоційних потребах клієнта, й іноді цього досить. Емоційна перевага відображає і фізіологічні, й афективні цінності. В іншому разі освітній установі знадобляться додаткові роздуми і робота зі створення формулювань, які відсилають споживача до тих цінностей, які зачіпає продукт.

Таким чином, для повноцінного позиціонування університету у свідомості споживачів необхідне багаторазове звернення до цінностей клієнта на всіх етапах профорієнтації.

Одним із видів емоційних цінностей є опис характеру університету. Характер університету – це те, яким ми хочемо подати дію або образ університету, для того щоб він максимально відповідав образу ідеальної освіти у свідомості споживача і водночас відображав диференційовані переваги університету. Опис характеру освітньої установи завжди включає в себе емоційні визначення.

Характер бренда багаторазово посилює враження від бренда, покращує його сприйняття та прискорює перехід продукту в бренд. Додаткову вартість та цінність бренда у свідомості клієнта допоможе створити і демонстрація додаткових можливостей, сервісу, пов'язаних із продуктом. Вони не пов’язані зі властивостями самого продукту, вони виходять за межі цих властивостей. Проте найчастіше саме вони є останнім аргументом під час переконання клієнта і завжди ефективно працюють на перехід продукту в бренд.

Висновки. Дослідження наукових підходів довели, що показники оцінки необхідних ресурсів для процесу навчання та проведення профорієнтаційної роботи можуть опосередковано впливати на рішення абітурієнтів та їхніх батьків щодо вибору освітніх послуг та ВНЗ.

Відносну значущість показників освітніх ресурсів та прихильності до бренда пропонується визначати з урахуванням їх взаємного впливу. Це дає змогу виявити особливості цільової аудиторії, абітурієнтів та їхні потреби, потенціал сили бренда та прихильності до бренда, що зумовлюється зусиллями співробітників освітнього закладу, спрямованими на покращення відповідних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Птуха К. Эмоциональные продажи: Как увеличить продажи втрое / Кристина Птуха, Валерия Гусарова. 2-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. 188 с.
2. Ньюмеєр М. Zag. Найкращий посібник з брендингу / Марті Ньюмер Х.: Клуб Сімейного дозвілля, 2017. 192 с.
3. Савко_Винцкевич С.В. Профессиональная ориентация школьников. Аналитический доклад. Вологда, 2010. 81 с.
4. Душков Б.А., Смирнов Б.А., Королев А.В. Психология труда, профессиональной, информационной и организационной деятельности. – М., 2009.
5. Чернатони Л., МакДональд М. Брендинг. Как создать мощный бренд / Лесли де Чернатони, Малькольм МакДональд 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 559 с.
6. Міщенко Г. Маркетинг і вища освіта // Вісник Книжкової Палати № 8. 2004.
7. Душков Б.А., Смирнов Б.А., Королев А.В. Психология труда, профессиональной, информационной и организационной деятельности. М., 2009.
8. Бруковская О. Н. HR-бренд. 5 шагов к успеху вашей компании / О. Бруковская, Н. Осовицкая. СПб. : Питер, 2011. 272 с.

REFERENCES:

9. Ptukha K. Emotional sales: How to triple the sales / Kristina Ptukha, Valeriia Husarova. – 2-nd ed. M.: Alpina Publisher, 2016 188 p.
10. Neumeier M. Zag. The best-selling brand expert/ Marty Neumeier Kh.: Klub Simeinoho Dozvillia, 2017 192 p.
11. Savko-Vintskevych S.V. The school-children professional guidance Analytic report. Vologda, 2010. 81 p
12. Dushkov B.A. Smirnov, B. A. Korolev A.V. Psychology of labor, professional, informational and organizational activity. M., 2009.
13. Chernatoni L., McDonald M. Branding. Creating Powerful Brands in Consumer / Leslie de Chernatony, Malcolm MacDonald 3-rd ed. M.: YUNITI-DANA, 2006. 559 p.
14. Mishchenko H. Marketing and Higher Education // Bulletin of the Central Institute of Bibliography. No. 8. 2004
15. Dushkov B. A. Smirnov, B. A. Korolev A. V. Psychology of labor, professional, informational and organizational activity. M., 2009.
16. Brukovskaya O. N. NR-brand. 5 steps to the success of your company/ O. Brukovskaya, N. Osovitskaya. St. Petersburg: Piter, 2011. 272 p.

Melnyk A.A.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Business Economics
Sapian A.S.
Student,
Kyiv National University of Technologies and Design

EMOTIONAL BRANDING AS A WAY OF CAREER GUIDANCE IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

Nowadays, the educational services market is one of the priorities of the state policy of the educational development in our country. It is a strong competitive advantage of the educational services in the international market. Making the diagnostics of the emotional branding is predetermined with the main tools of marketing. The emotional branding is built as a formation basis of essential marketing instrument, which is used for the improvement of the relationship between the emotions and brand. This tool can develop the grounding of the administrative solutions of the influence on the target audiences in the educational services market.

The educational services market is one of the most topical systems of the market relations. This type of the market is characterized by the process of the educational service purchase and sale, which, due to this, becomes the commodity. If we study the education as the market economy element, which is a clear phenomenon for Ukraine, this market should be composed of the seller, buyer, and commodity.

The educational services market in Ukraine is developed in the context of the general regularities of the market economy but, at the same time, possesses certain peculiarities. In particular, this is a high dynamism, spatial segmentation, rate of capital turnover, the high sensitivity of the educational services to the market conditions due to the impossibility of its storage and transportation, production individuality, and high level of competition.

ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

CHARACTERISTICS OF MONITORING AND DETERMINING THE CONTENT OF THE CONCEPT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL STRATEGY

УДК 338

Насібова О.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Косарєва І.П.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Стукало І.М.
студентка
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена уточненню сутності фінансової стратегії та узагальненню змісту поняття «фінансова стратегія». Предметом дослідження є визначення поняття «стратегія» і фінансова стратегія». У статті проведений аналіз понять «стратегія», «фінансова стратегія», що дало змогу надати авторське визначення цих понять. На їх основі було узагальнено зміст поняття «фінансова стратегія» та надано його визначення, що дало змогу окреслити коло предметної області для подальших досліджень. Також були наведені етапи розроблення та реалізації фінансової стратегії підприємства та надані рекомендації щодо її формування. Успіх фінансової стратегії підприємства ґрунтується на відповідності теоретичних та практичних підходів до її розроблення.

Ключові слова: *стратегія, фінансова стратегія, поняття, підприємство, криза, управління.*

Статья посвящена уточнению сущности финансовой стратегии и обобщению содержания понятия «финансовая стратегия». Предметом исследования является определение понятия «стратегия» и финансовая стратегия ». В статье проведен анализ понятий «стратегия», «финансовая стратегия», что позволило предоставить авторское определение этих понятий. На их основе были обобщены содержание понятия «финансовая стратегия» и предоставлено его определение, что позволило очертить круг предметной области для дальнейших исследований. Также были приведены этапы разработки и реализации финансовой стратегии предприятия и даны рекомендации к ее формированию. Успех финансовой стратегии предприятия основывается на соответствии теоретических и практических подходов к ее разработке.

Ключевые слова: *стратегия, финансовая стратегия, понятие, предприятие, кризис, управление.*

The article is devoted to the refinement of the essence of the financial strategy and the generalization of the content of the concept of "financial strategy". The subject of the study is to define concepts of "strategy" and "financial strategy". The article analyses the concepts of "strategy", "financial strategy", which allowed providing the author's definition of these concepts. On the basis of these, the content of the concept "financial strategy" was generalized and its definitions were given, which allowed outlining the scope of the subject area for further research. Also, the stages of development and implementation of the financial strategy of the enterprise and recommendations for its formation were given. The success of the company's financial strategy is based on the consistent theoretical and practical approaches to its development.

Key words: *strategy, financial strategy, concept, enterprise, crisis, management.*

Постановка проблеми. Динаміка суспільних перетворень приводитьдо певних зрушень в економіці кожної країни, зокрема й у фінансовій сфері. Тому здатність вчасно та адекватно реагувати на зовнішні подразники в ринковому середовищі, такі як фінансова криза, політична нестабільність у державі, зміна тарифів на імпортно-експортні операції чи внесення поправок до податкового законодавства тощо, є запорукою успішного функціонування підприємства на ринку.

Висока конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансова стійкість і прибутковість суб'єкта господарювання досягається за рахунок правильного ведення фінансів, що охоплює управління активами, витратами, інвестиціями, обіговими коштами, прибутком в короткотерміновому ідовготерміновому періодах, планування основних фінансово-економічнихпоказників на поточний період і на перспективу. Єдність цих складників утворює фінансову стратегію, базис і відправну точку управління фінансамипідприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питаннями сутності,принципів формування і практичної реалізації фінансових стратегій працювали такі вітчизняні економісти, як І.А. Бланк, З.В. Герасимчук, А.В. Гриньов, Ю.В. Лукіна, Д.Г. Лук'яненко, Л.Д. Радова, А.В. Череп, В.М. Шелудько, О.М. Ястремська та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз наукової літератури з метою дослідження сутності поняття та складників фінансової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний кризовий стан, в якому опинилася національна економіка, певною мірою є результатом того, що провідні галузі українського господарства не є пристосованими ні до світової кризи, ні до загальносвітових потреб і не можуть гідно конкурувати на зовнішніх ринках.

Подолання низки негативних явищ в економіці країни, регіону, окремого підприємства можливе за рахунок відповідних завдань. До таких завдань слід віднести пошук додаткових інвестиційних ресурсів, визначення рівня інвестиційного потенціалу, підготовку кваліфікованих фахівців, активізацію малого та середнього бізнесу, впровадження на підприємствах фінансового інжинірингу, удосконалення управління фінансовими потоками підприємств та формування ефективної фінансової стратегії, яка може бути головним елементом

та об'єднати різні завдання, що виникають на різних рівнях управління.

Ефективне функціонування підприємств зумовлює необхідність достовірного трактування, розроблення стратегії, вибору концепції стратегічного управління, методів і сценаріїв [17].

У зв'язку з відсутністю узгодженої думки науковців щодо визначення змісту поняття «стратегія» доцільно розглянути різні погляди і знайти узагальнюючу характеристику поняття «стратегія» (таблиця 1).

Згідно з А. Чандлером [22] поняття стратегії повинно обов'язково містити в собі три компоненти:

1) довгострокові цілі і завдання організації, тобто визначення того, куди організація бажає прямувати;

2) курс дій, тобто дії, спрямовані на досягнення раніше поставлених цілей;

3) розміщення ресурсів, які поділяються на: фінансові ресурси (гроші, необхідні для вкладення в капітальні та поточні активи), людські ресурси (працівники організації), матеріальні ресурси (земля, будівлі, приміщення, обладнання, матеріальні запаси) й інтелектуальні ресурси (бази даних, секретні матеріали, ноу-хау, що діють патенти і ліцензії, логотипи і т.д.) [22].

Більшість авторів стратегію з погляду управління підприємством розглядають як складну економічну категорію, яка має свою структуру, цілі і завдання. Така стратегія має назву «загальна стратегія розвитку підприємства» [2, 11, 21].

Незважаючи на досить схожий перелік структурних елементів загальних стратегій, які визначають автори, кожна з них має свої особливості. Так, І. Химич [21] і М.О. Данилюк [11] вказують, що «загальна стратегія» містить виробничу, маркетингову, фінансову стратегії, а М.О. Данилюк [11] ще додає інноваційно-інвестиційну і кадрову стратегії. В.І. Аранчій, О.П. Зоря [2] поділяють загальну стратегію на базову і функціональну. Базова складається з конкурентної та інноваційної стратегії. Функціональна об'єднує виробничу, маркетингову та інвестиційну. Окремим елементом у цих загальних стратегіях є фінансова стратегія.

Таким чином, варіанти загальних стратегій, що розглянуті, свідчать про єдність підходу щодо складу елементів, якими є виробнича, маркетингова та фінансова стратегії. Зрозуміло, що наведені елементи загальної стратегії повинні розглядатися у взаємозв'язку, посилюючи синергічний ефект у взаємодії цих елементів, що сприятиме перевищенню результату окремого із елементів внаслідок виникнення додаткового позитивного ефекту від взаємодії всіх елементів загальної стратегії.

Слід зауважити, що фінансова стратегія спрямована на формування і ефективне використання фінансових ресурсів, які забезпечують стійкість всієї діяльності підприємства, є сполучною ланкою елементів загальної стратегії. Тому важливим є дослідження характеристик фінансової стратегії, які надають різні науковці (таблиця 2).

Головною метою фінансової стратегії підприємства є максимізація його ринкової вартості та підвищення ефективності діяльності. Вона досягається шляхом конкретизації цілей з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства [2].

Таблиця 1

Визначення поняття «стратегія» різними авторами

Джерело	Характеристика поняття	Ключові слова
1	2	3
Ансофф И. [1]	Стратегія – це системна концепція, що забезпечує великій організації збалансованість і загальний шлях зростання	системна концепція
Економічний словник [13 , с. 298]	Стратегія (англ. strategy) – мистецтво керувати соціально-економічними процесами, визначення головного напряму у досягненні кінцевого результату. Виділяють стратегію мінімуму, середнього ризику, допустимого ризику.	мистецтво керувати
Будник М.М. Сорочан Р. С. [7, с. 122]	Стратегія – це комплексний план управління, спрямований на досягнення стратегічних цілей реалізації місії підприємства, що має стійку схему дій з координації і розподілу ресурсів, спрямовану на зростання прибутку, ефективності та стійкості розвитку	комплексний план управління
Тлумачний словник Ожегова [20]	Стратегія – це мистецтво планування, заснованого на прогнозах	мистецтво планування та прогнозування
А.Н. Герчикова [8, с. 110];	Стратегія – це розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних намічених цілей	система заходів
А.Чандлер [22]	Стратегія – це визначення основної довгострокової мети та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення	це визначення основної довгострокової мети та завдань підприємства
Стратегія – це системна концепція, що забезпечується за рахунок формування комплексного плану управління підприємством з використанням методів планування і прогнозування для досягнення довгострокової мети та завдань, спрямованих на зростання прибутку, ефективності та стійкості розвитку підприємства		

Таблиця 2

Визначення поняття «фінансова стратегія» підприємства

Джерело	Характеристика поняття	Ключові слова
1	2	3
Ткачук І.Г. [19]	Фінансова стратегія є базовою стратегією, оскільки забезпечує (за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту тощо) реалізацію інших базових стратегій, а саме – конкурентної, інноваційної. Це вимагає дослідження взаємозв'язку фінансової стратегії з зазначеними вище стратегіями.	фінансова стратегія є базовою стратегією
Пащенко О.В. [17.с. 253]	Фінансова стратегія не є самостійною, вона тісно переплітається з іншими функціональними стратегіями, націлена на досягнення місії та постійний розвиток і вдосконалення діяльності суб'єкта господарювання в галузі, поглиблення кооперації та встановлення тісних міжгалузевих зв'язків.	фінансова стратегія тісно переплітається з іншими функціональними стратегіями
Бас Ю.В. Заика Г.В. [3, с. 74].	Фінансова стратегія підприємства являє собою систему довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства, зумовлених його фінансовою ідеологією, і найбільш ефективних шляхів їх досягнення.	система довгострокових цілей
У.В. Іванюк [14, с. 76]	Це комплекс заходів та інструментів, спрямованих на формування, розподіл і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного використання внутрішнього фінансового потенціалу та потенційних зовнішніх фінансових потоків.	це комплекс заходів та інструментів, спрямованих на: формування, розподіл і використання фінансових ресурсів
Ф.Ф. Бутинець [6, с. 276]	Це орієнтована на перспективу система дій з ефективного залучення, перерозподілу та використання фінансових ресурсів підприємства, спрямована на досягнення фінансової мети, що забезпечують його ефективне функціонування та соціально-економічний розвиток.	Це орієнтована на перспективу система дій з ефективного залучення, перерозподілу та використання фінансових ресурсів підприємства
І.О. Бланк [4, с. 96]	Один із важливих видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища.	один із важливих видів функціональної стратегії підприємства
В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко [12, с. 160]	Загальний план визначення фінансових потреб і фінансових результатів, а також альтернативного вибору джерел фінансування з метою мінімізації вартості капіталу та максимізації прибутку	загальний план визначення фінансових потреб і фінансових результатів
М.М. Мартиненко [15, с. 257].	Фінансова стратегія є стратегічною програмою формування фінансових ресурсів та капітальних вкладень за рахунок власних та залучених зовнішніх коштів та капіталу, їх розподілу, а також ефективного використання в процесі реалізації стратегій.	програмою формування фінансових ресурсів
Фінансова стратегія – це система довгострокових цілей, що орієнтована на перспективу та пов'язана з іншими функціональними стратегіями, є програмою формування і використання фінансових ресурсів, планом визначення фінансових потреб і фінансових результатів діяльності підприємства.		

Фінансова стратегія є невід'ємним складником та надзвичайно важливим елементом у стратегічному управлінні підприємства, вона повинна узгоджуватися і відповідати цілям, напрямам, завданням формування загальної стратегії розвитку підприємства. Фінансова стратегія дає можливість сформувати фінансові резерви як засіб для протистояння можливим змінам зовнішнього середовища. За допомогою цієї стратегії можна оцінити результати поточної роботи та визначитися у майбутніх напрямах діяльності [3].

Під час створення чи розвитку підприємства першочерговим завданням для керівництва є пошук джерел фінансування діяльності, тому фінансову стратегію доцільно розглядати як ресурсну (забезпечувальну) стратегію всієї діяльності підприємства і визначальною у виборі напрямів для надання коштів [11 с. 325].

Фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають формування, управління та планування його фінансових

ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги [9, с. 37].

Фінансова стратегія являє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення. [9, с. 38].

При цьому велике значення має середовище, в якому діють різні фактори, що впливають на фінанси підприємств та визначають мету і завдання фінансової стратегії.

Без урахування факторів впливу неможливо реалізовувати фінансову стратегію. Тому визначення групи факторів є важливим завданням у реалізації фінансової стратегії на підприємстві (рис. 1).

З метою визначення сутності фінансової стратегії доцільно дати пояснення терміну «сутність». Загалом це філософська категорія, що виражає головне, основне, визначальне у предметі, таке, що зумовлене глибинними, необхідними внутрішніми зв'язками і тенденціями розвитку, що пізнаються на рівні теоретичного мислення. Сутність може змінюватися, розвиватися відповідно до загальних законів розвитку.

Сутність предмета, явища, категорії виражається в його визначенні. Синонімами слова сутність часто є слова «суть», «ідея», «призначення», «функція».

Необхідність у визначенні поняття виникає в таких ситуаціях:

1) для з'ясування сутності предмета;

2) для пояснення змісту поняття, якщо воно комусь невідоме або коли не існує загальної наукової думки стосовно того чи іншого поняття;

3) під час введення в обіг нового слова (терміна)

Різні автори часто трактують сутність фінансової стратегії як визначення поняття. Деякі відзначають сутність фінансової стратегії як дію, функцію. А під функцією прийнято розуміти (лат. Functio) виконання, діяльність, обов'язок, роботу, зовнішній прояв властивостей певного об'єкта в межах системи відносин, до якої він належить.

Тому доцільно розглянути сутність фінансової стратегії як зовнішній прояв її властивостей. Так, В.В. Бочаров [5] коментує різних авторів і пов’язує фінансову стратегію з розвитком, фінансовою політикою та плануванням. С.А. Попов [18] наголошує на тому, що фінансова стратегія спрямована на використання власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів. Н.В. Мица, В.В. Мица [16] говорять, що це ефективний інструмент перспективного управління.

Найбільш повно сутність фінансової стратегії подана в роботі О.І. Гудзь [10], де автор говорить про такі основні прояви фінансової стратегії (таблиця 3).

Загалом можна погодитися з авторами, які обґрунтували основні властивості фінансовій стратегії. Такі характеристики сутності фінансової стратегії мають практичне значення під час її розроблення на кожному конкретному підприємстві. Доцільно враховувати основні її прояви у практичній її реалізації на підприємствах у разі її формування і впровадження.

Базуючись на проведеному дослідженні щодо фінансової стратегії на підприємстві, необхідно згрупувати всі можливі дії стосовно розроблення та впровадження фінансової стратегії на підприємстві у вигляді таких етапів [10]:

Рис. 1. Фактори впливу на фінансову стратегію

Джерело: за матеріалами [11, с. 327–328]

Таблиця 3

Основні прояви фінансової стратегії, що надані різними науковцями

Автор	Основні властивості сутності фінансової стратегії
Бочаров В.В. [5]	– довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу.
Попов С.А. [18]	– використання власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів
Мица Н.В, Мица В.В. [16]	– ефективний інструмент перспективного управління.
Гудзь О.І. [10]	– розвиток; аналіз факторів; планування; підтримка фінансової політики; використання внутрішнього фінансового потенціалу підприємства; оцінювання фінансової стійкості; врахування етапів життєвого циклу підприємства; пристосовування до змін зовнішнього середовища; максимізація прибутку, зниження витрат, підвищення ринкової вартості підприємства.

1) розроблення фінансової стратегії;

2) реалізація фінансової стратегії;

3) коригування фінансової стратегії.

Зрозуміло, що кожний з етапів має свої завдання та окремий план їх виконання залежно від напряму діяльності підприємства, обсягів реалізації, ринків збуту. Важливим є також проведення аналітичної роботи щодо поточного стану підприємства та багато іншого. Окремих дій потребує і процес реалізації, впровадження фінансової стратегії на підприємстві, її узгодженість з іншими видами загальної стратегії. Оскільки немає чітких рецептів щодо виконання перших двох етапів, то в подальшому виникає необхідність в удосконаленні багатьох параметрів фінансової стратегії з метою отримання позитивних результатів від її розроблення та впровадження.

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на те, що фінансова стратегія, по суті, є одним з елементів загальної стратегії підприємства, однією з функціональних підсистем, та оскільки фінансову стратегію розробляють на тривалий термін (від 3 років і більше), то головними її завданнями є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для реалізації фінансово-господарської діяльності підприємства. Оскільки фінансова стратегія є основним складником загальної стратегії підприємства, яка повинна визначати обсяги фінансових ресурсів, джерела їх формування та напрями їх використання, то від реалізації цих завдань залежить ефективна чи не зовсім ефективна діяльність підприємства. Тому фінансова стратегія також повинна враховувати фінансовий стан підприємства, його платоспроможність, ймовірність банкрутства та розроблення заходів щодо мінімізації різних фінансових ризиків підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: 1989. //) Центр гуманитарных технологий.: 20.02.2012. URL: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155

2. Аранчій В.І., Фінансова стратегія у системі управління підприємством // Аранчій В.І., Зоря О.П. Вісник Полтавської державної аграрної академії. № 2, 2010. С. 156–159.

3. Бас Ю.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства / Бас Ю.В., Зикова Г.В. Наука й економіка / 2016, № 1 (41). С. 73–77

4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. 656 с.

5. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. СПб. : Питер, 2008. 592 с.

6. Бутинець Ф.Ф. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». Житомир: ПП «Рута», 2003. 680 с.

7. Буднік М.М Визначення змісту поняття «стратегія фінансового зростання підприємства» / Буднік М. М., Сорочан Р. С. JEL Classification: M 100. С. 120–125.

8. Герчикова И.Н. Менеджмент : учебник / И.Н. Герчикова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ, 2003.

9. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / Вісник соціально-економічних досліджень, випуск 1 (56), 2015. – с. 35–40

10. Гудзь О.І. Формування фінансової стратегії підприємства. – Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. С. 107–110. http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-1-2017/25.pdf

11. Данилюк М.О. Етапи формування фінансової стратегії підприємств / М.О. Данилюк, О.Я. Савко/ Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу. 2011. С. 322-329. URL: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/3157-Etapi_formuvannja_f%D 1% 96nansovo%D1%97/1.htm

12. Дикань В.Л. Стратегічне управління: Навчальний посібник В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова,О.В. Шраменко. К.: Центр учбової літ-ри, 2013. 272 с.

13. Економічний словник Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. К. Кондор. 2006. 355 с.

14. Іванюк У.В. Теоретичні засади формування фінансових стратегій підприємства / У. В. Іванюк //Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2013. № 25(1). С. 73–83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2013_25%281%29__10

15. Мартиненко Н.М. Основи менеджменту: Посібник. Київ. Вид-во «Каравелла». 2003 р. 496 с.

16. Мица Н.В. Економічна сутність та роль фінансової стратегії в системі управління підприємством / Мица Н.В., Мица В.В./ Вісник Запорізького національ-

ного університету № 3(7), 2010. С. 239–247. URL: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/239-247.pdf

17. Пащенко О.В. Генезис сутності фінансової стратегії. Вісник ЖДТУ. 2015. № 1 (71). С. 247–254.

18. Попов С.А. Стратегическое управление : [17-я модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации», Модуль 4] / С.А. Попов. М.: ИНФРА-М, 2000. 344 с.

19. Ткачук І.Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством / І.Г. Ткачук // Вісник ЖДТУ № 2 (44) URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/3138/1/301.pdf

20. Тлумачний словник Ожегова. URL: http://slovarozhegova.ru/

21. Химич І. Фінансова стратегія як елемент фінансової стабільності підприємства / І. Химич // Галицький економічний вісник. 2013. № 4(43). с. 158–164.

22. Chandler, A.D. Strategy and Structure: A. Chapter in the History of Industrial Enterprises [Text] /A.D. Chandler//Cambridge, Mass, MIT. Press, 1962.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (1989) Strategic Management. [Electronic resource] Center of humanitarian technologies.: – 20.02.2012. URL // Access Mode: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155 (in Russian)

2. Aranichi V.I. (2010), Financial Strategy in the Enterprise Management System // Aranciy VI, Zorya O.P. Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy. No. 2, p. 156–159 (in Ukrainian)

3. Basu Yu. V. (2016) Theoretical Foundations of the Formation of a Financial Strategy of the Enterprise / Science and Economics /, No. 1 (41). with. 73–77 (in Ukrainian)

4. Blank I.A. (2005) Financial Management: Training Course / 2nd ed., Pererab. and add. K.: Elga, Nika-Center, pp. 656. (in Ukrainian)

5. Bocharov V.V. (2008) Corporate Finance / St. Petersburg: Peter, 592 pp.

6. Butinets F.F. (2003) A manual for students of higher education specialty 7.050106 “Accounting and Audit”. Zhytomyr: PE “Ruta”, 680 p. (in Ukrainian)

7. Budnik M. M. Definition of the content of the concept “strategy of financial growth of the enterprise” / JEL Classification: M 100. P. 120–125 (in Russian)

8. Gerchikova I.N. (2003) Management: textbook / 3rd ed., pererab. and add. M.: UNITI. (in Russian)

9. Goncharenko O.M. (2015) Financial Strategy: Theoretical Issues of Development and Implementation / Journal of Socio-Economic Research, Issue 1 (56), p. 35–40 (in Ukrainian)

10. Gudz O.I. Formation of the financial strategy of the enterprise. The Scientific Herald of the International Humanitarian University, p. 107–110. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-1-2017/25.pdf (in Russian)

11. Danylyuk M.O. (2011) Stages of formation of financial strategy of enterprises / Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas. 2011. p. 322–329.URL: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/3157-Etapi_formuvannja_f%D1% 96nansovo% D1% 97 / 1.htm (in Ukrainian)

12. Dikan V.L. (2013) Strategic management. Textbook K: Center for Educational Literature, 272 c. (in Ukrainian)

13. J.S. Economic Dictionary Zavadsky, T.V. Osovska, O. O. Yushkevych. K. Kondor. 2006. 355 p. (in Ukrainian).

14. Ivanyuk U.V. (2013) Theoretical principles of formation of financial strategies of the enterprise / Economy. Management. Entrepreneurship. No. 25 (1). P. 73–83. [Electronic resource] URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2013_25%281%29__10 (in Ukrainian)

15. Martynenko N.M. (2003) Fundamentals of Management: A Guide. Kiev View of “Caravella”, 496 s. (in Ukrainian).

16. Mitsa N.V. (2010) The economic essence and role of the financial strategy in the enterprise management system / Visnyk Zaporizhzhya National University # 3 (7), p. 239–247. URL: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/239-247.pdf (in Ukrainian)

17. Pashchenko O. (2015) Genesis of the essence of the financial strategy. – Journal of ZHDTU, No. 1 (71), pp. 247–254 (in Ukrainian)

18. Popov S.A. (2000)Strategic management: [17-module program for managers “Management of the development of the organization”, Module 4] / M.: INFRA-M, 344 p. (in Russian).

19. Tkachuk I.G. Formation of financial strategy in the system of enterprise management / I.G. Tkachuk // Bulletin of ZhDTU № 2 (44) URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/3138/1/301.pdf (in Ukrainian)

20. Explanatory Dictionary of Ozhegov. URL: http://slovarozhegova.ru/ (in Ukrainian)

21. Khimych I. (2013) Financial Strategy as an Element of Financial Stability of the Enterprise / Halytskyi Ekonomicheskij Visnyk. № 4 (43). P. 158–164 (in Ukrainian)

22. Chandler, A.D. (1962) Strategy and Structure: A. Chapter in the History of Industrial Enterprises / Cambridge, Mass., MIT. Press.

Niasibova O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Kosareva I.P.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Stukalo I.M.
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

CHARACTERISTICS OF MONITORING AND DETERMINING THE CONTENT OF THE CONCEPT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL STRATEGY

The dynamics of social transformation leads to certain changes in the economy of each country, including in the financial sphere. Therefore, the ability to timely and adequately respond to external stimuli in a market environment, such as the financial crisis, political instability in the state, changes in tariffs for import-export operations, or amendments to tax legislation, etc., are the key to the successful operation of the company in the market.

High competitiveness, solvency, financial sustainability, and profitability of the entity are attained through proper financial management, covering asset management, expenses, investments, working capital, profit in the short-term and long-term periods, planning of major financial and economic indicators for the current period and for the future. The unity of these components forms the financial strategy, the basis and the starting point of financial management enterprises.

The article is devoted to the clarification of the essence of the financial strategy and generalization of the content of the concept “financial strategy”. The subject of the study is the definition of “strategy” and “financial strategy”. The article analyses concepts of “strategy”, “financial strategy”, which allowed providing the author’s definition of these concepts. On the basis of them, the content of the concept of “financial strategy” was generalized and its definition was given, which allowed outlining the scope of the subject area for further research. The stages of development and implementation of the financial strategy of the enterprise were also presented and recommendations for its formation were provided. The success of the company’s financial strategy is based on the correspondence of the theoretical and practical approaches to its development.

Given that the financial strategy is essentially one of the elements of the company’s overall strategy as one of the functional subsystems and since the financial strategy is developed for a long time (from 3 years or more), its main tasks are to determine the volumes, sources, and forms of attracting financial resources for the implementation of financial and economic activity of the enterprise. Since the financial strategy is the main component of the overall strategy of the enterprise, which should determine the amount of financial resources of the source of their formation and directions of their use, from the implementation of these tasks, in many cases, it may be about effective or not very effective activities of the enterprise. Therefore, the financial strategy should also take into account the financial position of the enterprise its solvency probability of bankruptcy and the development of measures to minimize the various financial risks of the enterprise.

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

УДК 338.242.2

Огієнко С.О.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті на основі проведених наукових досліджень визначено причини зростання рівня важливості збутового складника у господарській діяльності підприємств. Проведено аналіз теоретичних підходів щодо сутності поняття «збут» із визначенням управлінського підходу в його тлумаченні. З метою встановлення понятійних меж об'єкта пізнання, яким є збутова діяльність промислового підприємства, автором проведено порівняльний аналіз визначень поняття «збутова діяльність», що наводяться зарубіжними та вітчизняними вченими. На основі результатів проведеного аналізу автором виокремлено чотири підходи щодо дослідження її змістовності. З метою удосконалення організації збутової діяльності підприємств наведено авторське визначення її поняття з урахуванням сучасного стану розвитку національної економіки та особливостей співробітництва вітчизняних підприємств.

Ключові слова: *збут, збутова діяльність, організація, управління, фактор, підприємство, ефективність.*

В статье на основе проведенных научных исследований определены причины роста уровня важности сбытовой составляющей в хозяйственной деятельности предприятий. Проведен анализ теоретических подходов к сущности понятия «сбыт» с определением управленческого подхода в его толковании. С целью установления понятийных границ объекта познания, которым выступает сбытовая деятельность промышленного предприятия, автором проведен сравнительный анализ определений понятия «сбытовая деятельност»", приводимых зарубежными и отечественными учеными. На основе результатов проведенного анализа автором выделены четыре подхода к исследованию ее содержательности. С целью совершенствования организации сбытовой деятельности предприятий приведено авторское определение ее понятия с учетом современного состояния развития национальной экономики и особенностей сотрудничества отечественных предприятий.

Ключевые слова: *сбыт, сбытовая деятельность, организация, управление, фактор, предприятие, эффективность.*

In the article on the basis of scientific studies identified the reasons for the growth of the level of importance of the sales component in business activities of enterprises. The analysis of theoretical approaches to the essence of concept "marketing" defines the management approach in its interpretation. With the aim of establishing the conceptual boundaries of the object of knowledge, which serves the marketing activity of an industrial enterprise, the author conducted a comparative analysis of the definitions of "distribution" contained foreign and domestic scientists. Based on the results of the conducted analysis, the author identifies four approaches to the study of its meaningfulness. With the aim of improving the organization of marketing activities of enterprises, there is given the author's definition of its concepts in the light of the current state of development of the national economy and the peculiarities of cooperation of domestic enterprises.

Key words: *sales, sales activity, organization, control, factor, enterprise, efficiency.*

Постановка проблеми. Діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання створює умови для їхнього ефективного функціонування у сучасній ринковій економіці та формує об'єктивну основу інтеграції України у світогосподарську систему.

Сучасний розвиток господарської діяльності підприємств України супроводжується диверсифікацією як товарної, так і географічної структури операцій, що зумовлює необхідність формування ефективної системи збуту з притаманними їй методами, засобами та каналами розподілу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємств висвітлені в роботах таких закордонних та вітчизняних учених, як А.В. Балабаниць, Л.В. Балабанова, К. Браун, В.В. Бурцев, Н.Є. Гільц, Ю.П. Митрохіна, О.В. Кривешко, Н.З. Лагоцька, Д. Ланкастер, Д.М. Джоббер А.Д. Ляпунов, Н.В. Майбогіна, Г.О. Протопопенко, Г. Стюарт, О.М. Танасійчук, С.Є. Хрупович, С.В. Шпилик та інші.

Питаннями формування ефективних логістичних систем збуту займаються такі вчені, як Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чорнописька В.Р. Прауде, О.Б. Білий та інші.

Водночас особливої уваги потребують питання уточнення сутності збутової діяльності на основі наявних теоретичних підходів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методичні підходів щодо визначення сутності збуту та збутової діяльності, її особливостей, принципів організації.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

– обґрунтування ролі збуту у господарській діяльності підприємства;

– критичний аналіз наукових підходів щодо трактування сутності збуту та збутової діяльності підприємства;

– надання авторського визначення сутності поняття «збутова діяльність підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний трансформаційний розвиток економіки

України супроводжується посиленням інтегрованості її національних суб'єктів у систему світогосподарських зв'язків, що зумовлює підвищення значущості збутової діяльності у системі управління підприємством.

Зростання рівня важливості збутового складника у господарській діяльності підприємств обумовлено такими причинами:

– підвищенням значущості маркетингових методів стимулювання продажів. В умовах турбулентної конкуренції необхідним є пошук методів впливу на цільову аудиторію, які би не лише сприяли залученню нових покупців, але і забезпечили б утримання постійних покупців;

– переміщенням ключових управлінських рішень у збутові ланки. На сучасному етапі збут є основним складником діяльності господарських суб'єктів на ринку;

– прагненням підприємств формувати основні конкурентні переваги саме в системі збуту – підвищення якості обслуговування споживачів, оптимізація методів та каналів збуту;

– необхідністю вирішення проблем ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі. Збут є класичним показником результативності маркетингу і визначальним критерієм в управлінні життєвим циклом підприємства. В сучасних умовах ефективне управління збутовою діяльністю здатне забезпечити не лише певний рівень прибутковості, але і виживання підприємства на ринку в умовах підвищеного динамізму маркетингового середовища.

У науковій літературі є різні теоретичні підходи щодо визначення сутності збуту та збутової діяльності, що зумовлює доцільність їх поглибленого аналізу.

Так, в економічних словниках та енциклопедіях А.Н. Азріеляна [6, с. 413] та А.Б. Борисова [7, с. 660] збут ототожнюється з реалізацією готової продукції; функцією підприємства з продажу його продукції; включає логістику, взаємозв'язки із зовнішньою збутовою мережею і налагодження відносин із покупцями.

Такої самої позиції дотримується і А.Г. Загородній [15, с. 213], який теж розглядає збут як процес реалізації готової продукції.

У економічній енциклопедії С.В. Мочерного надається більш розширене трактування збуту як комплексу післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві [14, с. 259]ю

Н.Є. Гільц стверджує, що «збут – це різноманітна діяльність, за допомогою якої продавець спілкується з покупцем» [12, с. 412].

Подібне трактування збуту пропонує у своїх працях і О.В. Кривешко, розглядаючи збут як «персоніфікований, безпосередній, двосторонній процес здійснення контактів і переконання з метою збільшення продажу продукції на ринку» [18, с. 7].

А.П. Панкрухін також вважає, що збут – це безпосереднє спілкування продавця та покупця [24, с. 322].

У роботі О.О. Брєвнова збут розглядається як процес перетворення виробленої продукції через обмін у гроші [9, с. 165].

Ототожнення поняття «збут» з поняттям «продаж», на думку О.С. Сеншина, є помилковим через вузькість змісту останнього. Не викликає сумнівів те, що продаж продукції та управління збутом тісно пов'язані з аналізом потреб і запитів потенційних покупців. Однак збут товарів вважається ширшим поняттям, аніж продаж останніх, оскільки продаж є одним із його елементів та результатом збуту. Отже, доходимо висновку, що усі вищезазначені автори єдині в тому, що називають збут важливим складником процесу розширеного відтворення, адже без налагодження ефективно функціонуючої системи збуту товарів не можуть успішно розвиватися сфера виробництва й економіка загалом [25, с. 133].

О.М. Ямкова у своїй праці [29, с. 54] зазначає, що дослідники чітко не розділяють процесів, пов'язаних із фізичним доведенням продукції по каналах товароруху, комунікаційних процесів на етапі «розподіл – обмін – споживання» та кінцевого задоволення попиту.

Аналогічно зарубіжні автори Р. Хісрік і Р. Джексон вважають, що «переміщення товарів від виробника до споживача охоплює дві області: канали руху, які мають справу з продукцією на шляху фірми до покупця, і фізичний рух, що є фізичним переміщенням продукції від фірми до споживача і передбачає складування, формування запасів і транспортування» [26, с 14].

У роботах закордонних вчених Ф. Котлера [17, с. 8], Л.В. Штерна, А.І. Ель-Ансари, З.Т. Кофлана [28, с. 104] збут розглядається як функція маркетингу, тобто у вузькому значенні, і не відображає, на думку автора, змістовної характеристики всіх його складників.

У роботі Л.В. Балабанової збут визначається як діяльність щодо планування, втілення в життя і контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від виробників до споживачів з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку [2, с. 384].

Однак у спільній роботі Л. Балабанової та А. Балабаниць надана спроба розмежувати поняття збуту та збутової діяльності. На їхню думку, «збут у широкому розумінні – це процес організації, транспортування, складування, підтримки запасів, доопрацювання, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упаковки та реалізації товарів з метою задоволення потреб споживачів

та отримання на цій основі прибутку. Збут у вузькому розумінні (продаж, реалізація) – процес безпосереднього спілкування продавця та покупця, спрямований на отримання прибутку, що потребує знань, вмінь та відповідного рівня торговельної компетентності» [1, с. 13].

З позиції В.В. Бурцева, поняття «збут» і «збутова діяльність» є тотожними, і збутова діяльність є сукупністю дій, що виконуються з того моменту, як продукт в тій формі, в якій його буде використано, надходить до комерційного підприємства чи кінцевого виробника, і до того моменту, коли споживач купує його [10, с. 51].

Як і В.В. Бурцев, П.І. Бєлінський також ототожнює ці два поняття і зазначає, що «суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку» [4, с. 429].

Для визначення змісту категорії «збут» в таблиці 1 наведені результати аналізу теоретичних підходів щодо його сутності з визначенням управлінського підходу в його тлумаченні.

Дослідження робіт учених, які вивчають проблеми маркетингу, комерційної діяльності підприємства, привели до висновку про відсутність єдиного підходу щодо визначення категорії «збут».

Результатом цих досліджень стала така класифікація погляду на проблему трактування категорії «збут»:

– збут як процес продажу товару – такий підхід асоціюється з безпосередніми стосунками продавця і покупця в момент здійснення ними угоди купівлі – продажу;

– збут як процес товароруху від виробника до покупця – цей напрям визначення сутності збуту як однієї з категорій маркетингу представлено переважною більшістю вчених;

– збут як сукупність маркетингових заходів та діяльності з продажу продукції – у цьому підході збут розглядається не лише як діяльність із самого продажу, що має за мету реалізувати вироблену підприємством продукцію чи послугу та досягти певного прибутку, а й різноманітну підготовчу діяльність з вигідного формування та розвитку відносин підприємства з потенційними клієнтами, включаючи інформацію про ринки збуту;

– збут як функція маркетингу – цей підхід обмежує змістовність збуту маркетинговим спрямуванням.

Розкриття сутності збуту здійснюється через виокремлення його функцій.

Так, С.В. Мочерний, визначаючи збут як комплексний процес виробництва і реалізації продукції, виокремлює такі функції збуту:

– продовження процесу безпосереднього виробництва (доробка і підготовка до продажу). При цьому підготовка до продажу охоплює сортування, фасування, пакування та маркування. Доробка товару часто здійснюється для пристосування його до місцевих умов, зокрема до вимог регіональної системи стандартів;

– остаточне визначення вартості ціни товарів з урахуванням співвідношення попиту і пропозиції;

– посилення конкурентоспроможності товару завдяки рекламі, наданню комплексу післяпродажних послуг тощо;

– дослідження ринку, активний вплив на виробництво на основі вивчення потреб покупців [14, с. 261].

Отже, узагальнюючи наявні думки науковців та враховуючи сучасні умови господарювання, можна сформулювати таке визначення цього терміна: збут – це складник маркетингової діяльності підприємства, що складається з цілісного процесу доведення продукції до кінцевого споживача шляхом використання маркетингових заходів щодо вивчення потреб, формування та стимулювання попиту на продукцію підприємства для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

Роль збуту в діяльності підприємства полягає в такому:

– збут є продовженням виробничої діяльності, не просто зберігає створену, а й створює додаткову споживчу вартість і вартість товару, тим самим збільшує його загальну вартість;

– збут спрямований на комерційне завершення маркетингової та речове завершення виробничої діяльності підприємства; одночасно виявляє, формує та реалізує не тільки конкретні економічні підсумки його діяльності, а й конкретні потреби конкретних споживачів. Тобто, будучи однією з найважливіших підприємницьких функцій виробничого підприємства, він не тільки втілює його корпоративну місію, а й в означеній мірі визначає її;

– збутова діяльність є одним із джерел конкурентної переваги як товару, так і підприємства загалом.

З поняттям «збут» тісно пов’язане поняття «збутова діяльність», що зумовлює необхідність детального дослідження цієї дефініції.

Як було зазначено вище, під час визначення сутності збуту, який переважно розглядався вченими з позицій процесного підходу, зазначалося його ототожнення з діяльністю із просування товарів від виробника до споживачів.

У таблиці 2 наводяться результати проведеного автором критичного аналізу теоретичних підходів щодо визначення сутності збутової діяльності.

З метою встановлення понятійних меж об’єкта пізнання, яким виступає збутова діяльність промислового підприємства, автором проведено порівняльний аналіз визначень поняття «збутова діяльність», що наводяться зарубіжними та вітчизняними вченими, на підставі чого виділено чотири підходи.

Таблиця 1

Аналіз теоретичних підходів щодо визначення сутності поняття «збут»

Автор	Сутність поняття	Управлінський підхід	Переваги визначення	Недоліки визначення
Визначення сутності збуту				
А. Н. Азріелян	Реалізація готової продукції; функція підприємства з продажу його продукції	Процесний	Взаємодія з покупцем	Відсутність фінансового результату
А.Б. Борисов	Продаж, реалізація підприємством виготовленої продукції, товарів з метою отримання грошової виручки, забезпечення надходження грошових коштів	Процесний	Врахування фінансового спрямування	Відсутність маркетингової складової
А.Г. Загородній	Продаж готової продукції (робіт, послуг)	Процесний	Орієнтація на маркетинговий складник	Відсутність фінансового аспекту
Н.Є. Гільц	Різноманітна діяльність, за допомогою якої продавець спілкується з покупцем	Процесний	Взаємодія з покупцем	Відсутність фінансового аспекту
С. В. Мочерний	Комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві	Системний	Орієнтація на маркетингову складову	Відсутність фінансового аспекту
О.В. Кривешко	Персоніфікований, безпосередній, двосторонній процес здійснення контактів і переконання з метою збільшення продажу продукції на ринку	Процесний	Взаємодія з покупцем	Неврахування впливу зовнішнього середовища
А.П. Панкрухін	Безпосереднє спілкування продавця та покупця	Процесний	Взаємодія з покупцем	Відсутність фінансового аспекту
Л. Балабанова та А. Балабаниць	Процес організації, транспортування, складування, підтримки запасів, доопрацювання, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упаковки та реалізації товарів з метою задоволення потреб споживачів та отримання на цій основі прибутку	Процесний	Комплексність	Неврахування впливу зовнішнього середовища
Л. Балабанова та А. Балабаниць	Процес безпосереднього спілкування продавця і покупця, спрямований на отримання прибутку і такий, що вимагає знань, навичок і певного рівня торговельної компетенції	Процесний	Взаємозв’язок маркетингового та фінансового складників	Неврахування впливу зовнішнього середовища
О.О. Брєвнов	Процес перетворення виробленої продукції через обмін у гроші	Процесний	Відображення трансформації виробництва	Ототожнення з продажем
Ф. Котлер	Збут – лише вершина маркетингового айсбергу, лише одна з його небагатьох функцій	Процесний	Зв'язок збуту з маркетингом	Обмеженість функціональністю
В.В. Бурцев	Сукупність дій, що виконуються з того моменту, як продукт у тій формі, в якій його буде використано, надходить до комерційного підприємства чи кінцевого виробника, і до того моменту, коли споживач купує його	Системний	Відображення процесу товарообігу	Відсутність фінансового аспекту
П.І. Бєлінський	Процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку	Процесний	Взаємозв’язок маркетингового та фінансового складників	Неврахування впливу зовнішнього середовища
Д. Ланкастер і Д. Джоббер	Функція маркетингу	Процесний	Зв'язок збуту з маркетингом	Обмеженість функціональністю

Перший – маркетинговий підхід, за яким до основних елементів збутової діяльності віднесено контакти зі споживачами, визначення їх потреб, вивчення, формування та стимулювання попиту, формування та розвиток відносин із покупцями.

Другий – управлінський підхід, за яким збутова діяльність ототожнюється з управлінням збутовою діяльністю, що включає елементи маркетингу (планування, контроль, цінова політика).

Зведення збутової діяльності до процесу обміну товару на гроші характерно для третього підходу, орієнтованого на товарообмін.

За системним, тобто четвертим підходом під збутовою діяльністю розуміється весь процес, що

Таблиця 2

Критичний аналіз підходів щодо визначення сутності збутової діяльності підприємства

Автор	Трактування поняття «збутова діяльність»	Зміст поняття	Підхід	Критичний аналіз
А. Д. Ляпунов [20, с. 26]	Діяльність підприємства з доведення товарів від виробника до споживачів	Як вид діяльності	Маркетинговий	Відсутність необхідності високого рівня конкурентоспроможності товару та фінансової результативності збуту
В. Н. Наумов [23, с. 39]	Система відносин у сфері товарно-грошового обміну між економічно та юридично незалежними суб'єктами ринку, що мають комерційні інтереси	Як система товарно-грошових відносин	Товарообмін	
О. М. Ямкова [29, с. 57]	Комплекс процедур просування готової продукції на ринок і організація розрахунків за неї	Як комплекс процедур з товароруху	Маркетинговий	Не акцентовано увагу на важливості взаємодії виробника товару з покупцем
К. Браун [8, с. 111]	Сукупність дій, які здійснюються з тієї миті, як продукт в тій формі, в якій він використовуватиметься, поступає на комерційне підприємство, до того моменту, як споживач закуповує його	Як процес товароруху	Системний	
Т. О. Капп [16, с. 221]	Процес організації товарного обміну готової продукції з метою одержання підприємницького прибутку	Як процес товарообміну	Товарообмін	Відсутній виробничий складник збутового процесу
Т.І. Лук'янець [19, с. 65]	Процес просування готової продукції на ринок та організація товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку	Як процес товароруху	Товарообмін	Відсутній виробничий складник збутового процесу
В. Вертоградов [11, с. 47]	Сукупність стратегічних рішень у сфері продажу	Як стратегія	Системний	Ототожнення збутової діяльності з продажем
Н.В. Майбогіна [21, с. 9]	Комплекс відносин, які включають юридичні, комерційні та технологічні операції	Як сукупність операцій	Системний	Відсутність збутового характеру таких відносин
В. Бурцев [10, с. 149]	Реалізація економічного інтересу виробника (отримання підприємницького прибутку) на основі задоволення платоспроможного попиту споживачів	Як результат	Маркетинговий	Відсутність врахування необхідності високого рівня конкурентоспроможності товарів
А. Балабаниць, Л. Бадабанова [1, с. 20]	Цілісний процес, що охоплює: планування обсягу реалізації товарів; пошук і обрання найкращого партнера – постачальника; проведення торгів; виявлення й активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації	Як процес	Управлінський	Комплексність поняття з виокремленням етапів організації збутової діяльності
К. О. Глазкова [13, с.103], П.І. Бєлінський [4, с. 267].	Процес просування готової продукції на ринок та організація товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку	Як процес товароруху	Товарообмін	Відсутність врахування необхідності високого рівня конкурентоспроможності товарів
Д. Баркан [3, с. 109]	Сфера діяльності підприємства, спрямована на реалізацію продукції на певних ринках	Як сфера діяльності	Маркетинговий	Відсутній виробничий складник збутового процесу
С. Хрупович [27, с. 57]	Процес організаційно-економічних операцій, що містить маркетинговий аспект та логістичний аспект і здійснюється з метою досягнення економічних результатів від реалізації продукції споживачам та створення позитивного іміджу підприємства на ринку	Як процес	Системний	Орієнтація на маркетингове спрямування збутової діяльності
Л.А. Мороз і Л.А. Чухрай [22, с 105].	Ефективна система розподілу, формування каналів збуту, організації фізичного переміщення товарів, їх транспортування і складування	Як система та процес товароруху	Системний	

здійснюється після виробництва продукції до безпосереднього її продажу, доставки, включаючи післяпродажне обслуговування.

З урахуванням результатів проведеного дослідження пропонується визначення сутності збутової діяльності як цілеспрямованої органі-

заційно-економічної діяльності, спрямованої на збільшення реалізації товарів та послуг шляхом урахування виробничого потенціалу, технологічного циклу продукції, інноваційного складника діяльності підприємства, маркетингового плану, логістичних зв'язків, механізмів сервісної підтримки, пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства, забезпечуючи двосторонній зв'язок підприємства з бізнес-партнерами та бізнес-інфраструктурою.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в умовах посилення конкуренції на цільових ринках та підвищення рівня нестабільності як в національній, так і у світовій економіці підвищується роль збутової діяльності підприємств. Конкуренція висуває перед підприємствами жорсткі умови їхньої діяльності, що примушує шукати нові форми ділового співробітництва з метою зміцнення фінансової стійкості діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабаниць А.В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : 08.06.02 / А. В. Балабаниць. Донецьк: ДДУЕТ, 2002. 20 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник / Л.В. Балабанова. Донецьк: ДДУ, 2002. 562 с.
3. Баркан Д.И. Управление сбытом : учеб. пособ. / Д.И. Баркан. СПб.: Питер, 2004. 341 с.
4. Бєлінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій : підручник / П. І. Бєлінський. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
5. Божкова В.В. Реклама та стимулювання збуту : навчальний посібник / В.В. Божкова, Ю.М. Мельник. К. : Центр учбової літератури, 2009. 200 с.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриэляна. М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
8. Браун К. Практическое пособие по стимулированию сбыта / К. Браун. М.: ИНФРА, 2003. 382 с.
9. Бревнов А.А. Маркетинг малого предприятия / А.А. Бревнов, И.М. Синяева. М. : Вузовский учебник, 2003. 504 с.
10. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 145–151.
11. Вертоградов В. Управление продажами / В. Вертоградов. 2-е изд. СПб. : Питер, 2005. 240 с.
12. Гильц Н.Е. Методические подходы к мониторингу производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия / Н.Е. Гильц // Вестник Сибирского государственного аерокосмичесого униеврситета им. акад. М.Ф. Решетнева, 2009. № 2 (23). С. 412–416.
13. Глазкова К.О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств / К.О. Глазкова. Вісник КНУТД Проблеми економіки організацій та управління підприємствами – 2014. – № 3. – С. 102–107.
14. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / за ред. С.В. Мочерного. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
15. Загородній А.Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Термінологічний словник / А.Г. Загородній. К.: Кондор, 2007. 166 с.
16. Капп Т.О. Сбытовая политика подшипникового предприятия / Т.О. Капп // Экономические науки. 2009. № 12(61). С. 219–223.
17. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. М.: Издательский дом «Вільямс», 2005. 656 с.
18. Кривешко О.В. Управління збутовою діяльністю підприємств в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. канд. екон. наук: 08.02.03 / О.В. Кривешко. Львів: Львівська політехніка, 2006. 19 с.
19. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч.-метод. посібн. / Т. І. Лук'янець. К.: Вид-во КНЕУ, 2002. 272 с.
20. Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа / А.Д. Ляпунов // Экономика и управление. 2014. № 2. С. 26–34.
21. Майбогіна Н. В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Майбогіна. Київ : Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, 2007. 17 с.
22. Мороз Л.А. Маркетинг : навчальний посібник ; збірник вправ / Л.А. Мороз, Л.А. Чухрай. Львів: Державний університет «Львівська політехніка», 2009. 244 с
23. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта / В.Н. Наумов. СПб.: СПбГУЭФ, 2009. 151 с.
24. Панкрухин А.П. Маркетинг / А.П. Панкрухин. М.: Институт международного права и економики им. А.С. Грибоедова, 1999. 398 с.
25. Сеншин О.С. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність» / О.С. Сеншин, Ю.П. Харковець // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. 2011. № 3. С. 132–134.
26. Хисрик Роберт Д. Торговля и менеджмент продаж / Роберт Д. Хисрик, Ральф В. Джексон; пер. с англ. М. : Информационно-издательский дом «Филинъ», 2006. 368 с.
27. Хрупович С.Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С.Є. Хрупович, Т.В. Борисова // Галицький економічний вісник. 2009. № 2(23). С. 57–61.
28. Штерн Л.В. Маркетинговые каналы / Л.В. Штерн, А.И. Зль-Ансари, З. Т. Кофлан [пер. с англ.]. М.: Вильямс, 2002. 624 с.
29. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління. 2012. № 2. С. 52–59.

REFERENCES:

1. Balabanyc' A.V. Zbutova dijal'nist' torgovel'nyh pidpryjemstv v umovah marketyngovoi' orijentacii' [Marketing activities of commercial enterprises in the conditions of marketing orientation] : avtoref. dys. na zdobuttja stupenja kand. ekon. nauk : 08.06.02 / A. V. Balabanyc'. Donec'k: DDUET, 2002. 20 p. (in Ukrainian)
2. Balabanova L.V. Marketyng [Marketing]: pidruchnyk / L.V. Balabanova. Donec'k: DDU, 2002. 562 p. (in Ukrainian)
3. Barkan D. Y. Upravlenye sbыtom [Sales management] : ucheb. posob. / D. Y. Barkan. SPb.: Pyter, 2004. 341 p. (in Russian)
4. Bjelins'kyj P.I. Menedzhment vyrobnyctva ta operacij [Management production and operations] : pidruchnyk / P. I. Bjelins'kyj. K. : Centr navchal'noi' literatury, 2005. 624 p. (in Ukrainian)
5. Bozhkova V.V. Reklama ta stymuljuvannja zbutu [Advertising and sales promotion] : navchal'nyj posibnyk / V.V. Bozhkova, Ju. M. Mel'nyk. K.: Centr uchbovoi' literatury, 2009. 200 p. (in Ukrainian)
6. Bol'shoj эkonomycheskyj slovar' [Large economic dictionary] / Pod red.A. N. Azryэljana. M.: Fond “Pravovaja kul'tura”, 1994. 528 p. (in Russian)
7. Borysov A.B. Bol'shoj эkonomycheskyj slovar [Large economic dictionary] / A. B. Borysov. M.: Knyzhnыj myr, 2003. 895 p. (in Russian)
8. Braun K. Praktycheskoe posobye po stymulyrovanyju sbыta [A practical guide to stimulate sales] / K. Braun. M.: YNFRA, 2003. 382 p. (in Russian)
9. Brevnov A.A. Marketyng malogo predpryjatyja [Marketing a small business]/ A.A. Brevnov, Y. M. Synjaeva. M.: Vuzovskyj uchebnyk, 2003. 504 p. (in Russian)
10. Burcev V.V. Vnutrennyj kontrol' sbыtovoj dejatel'nosty predpryjatyj v sovremennыh uslovyjah hozjajstvovanyja [Internal control of marketing activity of enterprises in modern conditions of managing] / V. V. Burcev // Menedzhment v Rossyy y za rubezhom. 2007. № 6. PP. 145-151. (in Russian)
11. Vertogradov V. Upravlenye prodazhamy [Sales management] / V. Vertogradov. 2-e yzd. SPb. : Pyter, 2005. 240 p. (in Russian)
12. Gyl'c N.E. Metodycheskye podhodы k monytoryngu proyzvodstvenno-sbыtovoj dejatel'nosty promыshlennogo predpryjatyja [Methodical approaches to monitoring production and marketing activities of enterprises] / N.E. Gyl'c // Vestnyk Sybyrskogo gosudarstvennogo ajerokosmychesogo unyevrsyteta ym. akad. M. F. Reshetneva, 2009. vol 2 (23). PP. 412–416. (in Russian)
13. Glazkova K.O. Problemy zbutovoi' polityky suchasnyh ukrai'ns'kyh pidpryjemstv [Problems sales policy of the modern Ukrainian enterprises]/ K.O. Glazkova – Visnyk KNUTD Problemy ekonomiky organizacij ta upravlinnja pidpryjemstvamy. 2014. vol 3. PP. 102–107. (in Ukrainian)
14. Ekonomichna encyklopedija Economic encyclopedia []: U tr'oh tomah. T. 3. / za red. S. V. Mochernogo. K.: Vydavnychyj centr “Akademija”, 2002. 952 p. (in Ukrainian)
15. Zagorodnij A.G. Menedzhment zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti [Management of foreign economic activity / A.G. Zagorodnijю K.: Kondor, 2007. 166 p. (in Ukrainian)
16. Kapp T.O. Sbыtovaja polytyka podshypnykovogo predpryjatyja [Distribution of bearing enterprises] / T.O. Kapp // Эkonomycheskye nauky. 2009. vol 12 (61). PP. 219–223. (in Russian)
17. Kotler F. Osnovы marketynga [Principles of marketing]/ F. Kotler. M.: Yzdatel'skyj dom “Vil'jams”, 2005. 656 p. (in Russian)
18. Kryveshko O.V. Upravlinnja zbutovoju dijal'nistju pidpryjemstv v umovah rynkovoi' transformacii' ekonomiky Ukrai'ny [Management of marketing activities of enterprises in conditions of market transformation of economy of Ukraine]: avtoref. kand. ekon. nauk: 08.02.03 / O.V. Kryveshko. L'viv: L'vivs'ka politehnika, 2006. 19 p. (in Ukrainian)
19. Luk'janec' T.I. Marketyngova polityka komunikacij [Marketing communications policy]: navch.-metod. posibn. / T. I. Luk'janec'. K.: Vyd-vo KNEU, 2002. 272 p. (in Ukrainian)
20. Ljapunov A.D. Formyrovanye y optymyzacyja systemы sbыta na osnove systemnogo analyza [The formation and optimization of distribution system based on system analysis]/ A.D. Ljapunov // Эkonomyka y upravlenye. – 2014. vol 2. S. 26–34. (in Russian)
21. Majbogina N. V. Organizacija i metodyka analizu zbutovoi' dijal'nosti promyslovogo pidpryjemstva [Organization and methodology of analysis of sales activities of industrial enterprises]: avtoref. dys. na zdobuttja nauk stupenja kand. ek. nauk: spec. 08.00.09 “Buhgalters'kyj oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti)”/ N. V. Majbogina. – Kyi'v : Kyi'vs'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet im. Vadyma Get'mana, 2007. 17 p. (in Ukrainian)
22. Moroz L.A. Marketyng : navchal'nyj posibnyk; zbirnyk vprav [Marketing : study guide workbook] / L.A. Moroz, L.A. Chuhraj. L'viv: Derzhavnyj universytet “L'vivs'ka politehnika”, 2009. 244 p. (in Ukrainian)
23. Naumov V. N. Marketyng sbita [Marketing sales] / V. N. Naumov. – SPb.: SPbGUЭF, 2009. 151 p. (in Russian)
24. Pankruhyn A.P. Marketyng [Marketing]/ A.P. Pankruhyn. M.: Ynstytut mezhdunarodnogo prava y ekonomyky ym. A.S. Gryboedova, 1999. 398 p. (in Russian)
25. Senshyn O.S. Teoretychnyj analiz ponjat' “zbut” ta “zbutova dijal'nist'” [Theoretical analysis of the concepts “sales” and “marketing activities”]/ O.S. Senshyn, Ju.P. Harkovec' // Aktual'ni problemy ekonomichnogo i social'nogo rozvytku regionu. 2011. vol 3. PP. 132–134. (in Ukrainian)
26. Hysryk Robert D. Torgovlja y menedzhment prodazh [Trade and sales management]/ Robert D. Hysryk, Ral'f V. Dzhekson; per. s angl. M.: Ynformacyonno-yzdatel'skyj dom “Fylynъ», 2006. 368 p. (in Russian)
27. Hrupovych S.Je. Teoretychni pidhody do organizuvannja procesu zbutu na pidpryjemstvi [Theoretical approaches to organization of process of sales] / S.Je. Hrupovych, T.V. Borysova // Galyc'kyj ekonomichnyj visnyk. 2009. vol 2(23). PP. 57–61. (in Ukrainian)
28. Shtern L. V. Marketyngovыe kanalы [Marketing channels] / L. V. Shtern, A. Y. Zl'-Ansary, Z. T. Koflan [per. s angl.]. M.: Vyl'jams, 2002. 624 p. (in Russian)
29. Jamkova O.M. Zmist formuvannja zbutovoi' polityky vyrobnychyh pidpryjemstv [The contents formation of marketing policy of industrial enterprises] / O. M. Jamkova // Ekonomika i upravlinnja. 2012. vol 2. PP. 52–59. (in Russian)

Ogienko S.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
and Public Administration
Kharkiv Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

THE ANALYSIS OF THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Transformational economic development of Ukraine is accompanied by increased integration of national actors in the system of world economic relations, underlining the increasing importance of sales activities in the enterprise management system. The increase in the level of importance of the sales component of the economic activity of the enterprises is due to the following reasons:

– improving the relevance of marketing techniques to stimulate sales. In terms of tough competition, it is necessary to search for methods of influence on the target audience that would not only attract new customers but also ensure the maintenance of permanent buyers;

– moving key management decisions in supply links. At the present stage, marketing is a major component of activities of economic entities in the market;

– the desire of enterprises regarding the formation of the main competitive advantages in the distribution system, improving the quality of customer service, optimization methods and distribution channels;

– the need to address problems of efficient operation of enterprises in the long term. Sales are a classic indicator of the effectiveness of marketing and determining criterion in the lifecycle management of the enterprise. In modern conditions, the effective management of marketing activities is able to provide not only a certain level of profitability and survival of the enterprise market in conditions of the high dynamism of the marketing environment.

The research works of scientists, studying the problems of marketing, business, led to the conclusion that no single approach to the definition of the category “sales”.

With the aim of establishing the conceptual boundaries of the object of knowledge, which serves the marketing activity of an industrial enterprise, the author conducted a comparative analysis of the definitions of “distribution” contained foreign and domestic scholars, on the basis of which there are four approaches.

The first marketing approach, according to which the main elements of marketing activity, related to contacts with consumers, determine their needs, research, formation and stimulation of demand, the formation and development of relations with buyers.

The second managerial approach, in which the marketing activity is identified with the management of marketing activities, which includes elements of marketing (planning, control, pricing policy).

Construction sales activity in the process of exchange of goods for money is typical for the third approach, based on barter.

On the system, that is, the fourth approach to marketing activities refers to the whole process that is carried out after production to a direct sale, the delivery, including after-sales service.

Based on the results of the conducted research, the following definition is proposed: the essence of marketing activities as a purposeful organizational and economic activities aimed at increasing sales of goods and services by taking into account the productive capacity of the technological cycle of production, innovative activity of enterprises, marketing plan, logistics, service support mechanisms, priorities of foreign economic activity of the enterprise according to the strategic development plan of the enterprise, providing two-way communication of the enterprise with business partners and business infrastructure.

ВАРІАНТИ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

OPTIONS FOR DEVELOPMENT OF EFFICIENT USE OF FIXED ASSETS IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

УДК 33.02:005.336.1:334.728

Панченко В.С.
магістр
Запорізький національний університет
Маркова С.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес-адміністрування та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізький національний університет
Олійник М.О.
студент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті висвітлюються головні проблеми функціонування підприємств України щодо ефективного використання основних засобів. Узагальнено головні визначення основних засобів. Висвітлюється питання їх важливості у функціонуванні підприємства. Наведені показники, за допомогою яких можна визначити стан використання основних засобів. А також пропонуються напрями щодо підвищення ефективності використання цих засобів.
Ключові слова: *основні засоби, виробничі та невиробничі засоби, фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність.*

В статье освещаются главные проблемы, с которыми существуют в наше время предприятия Украины. Обобщены главные определения основных средств. Освещается вопрос их важности в функционировании предприятия. Приведены показатели, с помощью которых можно определить состояние использования основных средств. А также предлагаются направления по повышению эффективности использования этих средств.
Ключевые слова: *основные средства, производственные и непроизводственные средства, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность.*

The article submitted for review highlights the main problems, with which Ukrainian enterprises currently exist. The main definitions of fixed assets are generalized. The issue of their importance in the operation of the enterprise is discussed. Indicators are given to help determine the state of use of fixed assets. And directions for increasing the efficiency of using these funds are also offered.
Key words: *fixed assets, production and non-productive assets, return on assets, capital intensiveness, capital-labour ratio.*

Постановка проблеми. Сьогодні, коли в Україні спостерігається повсюдний і глобальний занепад виробництва, величезне значення має підвищення ефективності використання, модернізація та відтворення основних засобів, особливо в наявних умовах дефіциту фінансових надходжень, інвестицій. У зв'язку з цим зростають роль і значення діагностики та аналізу наявності, руху та використання основних засобів підприємства.

Сьогодні у діяльності підприємств гостро постає проблема підвищення ефективності використання основних засобів. Нижче наведена статистика ступеня зносу основних засобів (ОЗ) в Україні, дані якої взяті з сайту державної служби статистики України (рис. 1). [1]

Як бачимо, ступінь зносу наблизився до критичної точки майже 85% у 2014 році, а після складних політичних подій та подальшого фінансування з боку ЄС дещо знизився. Так, за даними 2018 року показник зносу ОЗ становить понад 50%, що негативно характеризує рівень вітчизняного виробництва, його здатність конкурувати з модерновою технікою та технологією. Щодо нових основних засобів, які були введені протягом року, (рис. 2), то різке підвищення спостерігається лише у 2016 р. [1]

Отже, проблема ефективного використання основних засобів як головного джерела праці є актуальною і потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У розроблення як теоретичних основ, так і практичних підходів до проблеми діагностики та аналізу основних засобів свій внесок зробили такі провідні економісти, як Н.Ф. Огійчук, В.А. Сідун [2], О.О. Гетьман [7], М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець та ін. У розрізі цього питання можна виділити проблеми, які потребують негайного розв'язання, а саме:

– забезпеченість підприємства основними засобами у належному стані;

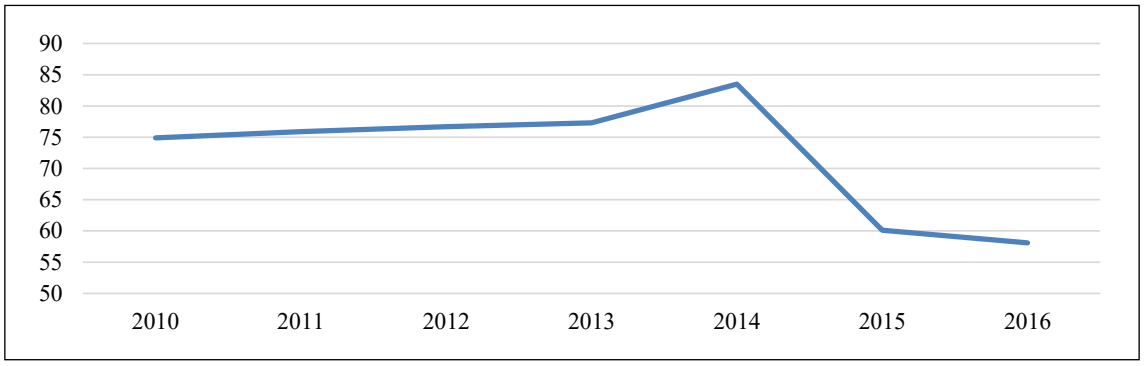


Рис. 1. Динаміка ступеня зносу основних засобів в Україні, % [1]

– фактори, що впливають на рівень ефективного використання основних засобів, та напрями підвищення застосування основних засобів праці.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних напрямів підвищення ефективності використання основних засобів у сучасному бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засоби – засоби праці, які використовуються в процесі виробництва тривалий час (впродовж періоду, який перевищує 365 календарних днів від дати їх введення в експлуатацію), зберігаючи при цьому свою натурально-речовинну форму, а їхня вартість переноситься на виготовлений продукт поступово, у міру використання [2, с. 33].

Основні засоби підприємств включають основні виробничі і невиробничі засоби. Виробничі є частиною основних засобів, які беруть участь у процесі виробництва тривалий час та зберігають при цьому натуральну форму. Їхня вартість переноситься на виготовлений продукт частинами, поступово, у міру використання. Відновлення основних виробничих засобів відбувається через капітальні вкладення. Невиробничі основні засоби – це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного і побутового обслуговування, які не використовуються у господарській діяльності і перебувають на балансі підприємства [3, с. 147].

До основних виробничих засобів належать: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди, передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти; тварини; багаторічні насадження; бібліотечні засоби; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (не титульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату та ін.

Невиробничі основні засоби не беруть участі в процесі виробництва і не переносять своєї вартості на вироблений продукт. Вони відтворюються тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Не беручи до уваги те, що вони безпосередньо не впливають на обсяг виробництва, їх збільшення пов'язане з поліпшенням добробуту працівників підприємства. Це позитивно впливає на результати діяльності підприємства і на зростання продуктивності праці. Нижче наведений приклад основних виробничих засобів, що діляться на активну та пасивну частину (табл. 1).

Одним зі шляхів збільшення обсягу виробництва продукції є забезпеченість їх основними засобами в необхідній кількості та асортименті, економічне та ергономічне їх використання. Стан та ефективність використання основних засобів безпосередньо впливають на виконання виробничої програми підприємства і можливість отримання прибутку [4].

Складні економіко-політичні процеси останніх років змусили вітчизняні компанії переглянути

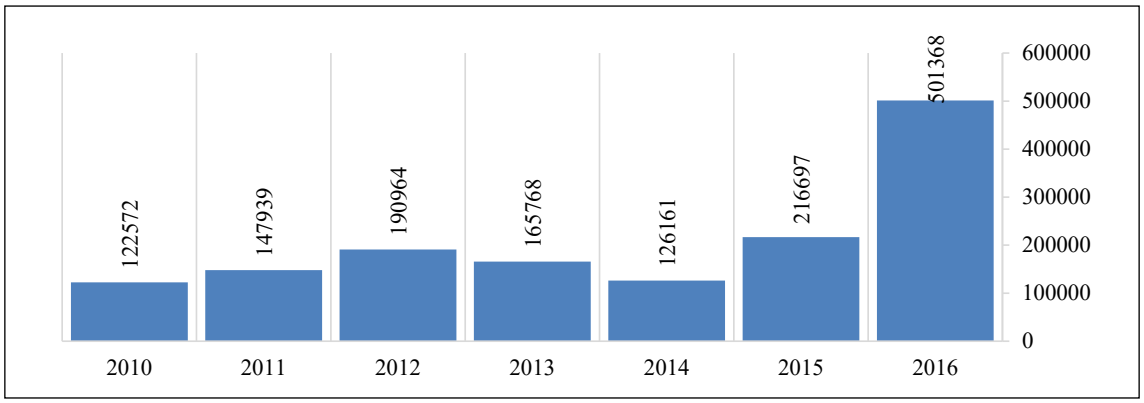


Рис. 2. Нові основні засоби, введені протягом року, млн. грн. [1]

Таблиця 1

Склад основних виробничих засобів підприємств

Основні виробничі засоби

Активна частина основних виробничих фондів	Пасивна частина основних виробничих фондів
Робочі машини й устаткування	Будівлі
Транспортні засоби	Споруди
Вимірювальні й регулюючі прилади	Господарський інвентар
Обчислювальна техніка та лабораторне устаткування, тощо	

свою політику щодо ефективності використання всіх наявних ресурсів з метою найшвидшого вирішення проблем конкурентоспроможності та економічної стабільності [5]. Ефективність використання ОЗ характеризується низкою показників, які поділяються на загальні та часткові. Основним із загальних показників використання основних фондів є фондовіддача ($Ф_{від}$), яка визначається як відношення обсягу виробленої продукції до середньої вартості основних виробничих фондів і показує, скільки продукції одержує підприємство з кожної гривні, вкладеної в основні фонди (1) [6, с. 103]:

$$Ф_{від} \frac{Q}{Ф}, \quad (1)$$

де Q – обсяг продукції підприємства за рік;

Ф – середньорічна вартість основних фондів підприємства.

Оберненим показником до фондовіддачі є фондомісткість ($Ф_м$). Фондомісткість являє собою показник, що показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції. Його можна обчислити за формулою (2) [7, с. 248]:

$$Ф_м \frac{Ф}{Q}. \quad (2)$$

Фондоозброєність розраховується діленням середньої вартості основних засобів, активної їх частини на середню чисельність робітників у найбільшій зміні, а за однозмінної роботи – на середньооблікову чисельність робітників (3) [8, с. 237]:

$$Фо \frac{Ф}{Ч_р}. \quad (3)$$

де $Ч_р$ – чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства.

З наведених формул (1, 2, 3) на прикладі фінансово-економічної діяльності вітчизняного промислового лідера ПАТ «Запоріжсталь» визначимо основні показники ефективного використання основних засобів: фондовіддачу, фондомісткість та фондоозброєність (табл. 3).

Дані (табл. 2) для розрахунку наведені на сайті національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9].

Згідно з табл. 3 видно, що з 2014 по 2015 роки фондовіддача зросла, фондомісткість, відповідно, зменшилася (–17%), а фондоозброєність у 2015 році збільшилася порівняно з 2014 роком (+30%), що свідчить про збільшення вартості основних виробничих засобів. Отримана динаміка обчислених показників підтверджує ефективність використання основних фондів на промисловому бізнес-гіганті, але на досить незначному рівні.

Середньорічна вартість основних фондів (Ф) обчислюється за формулою (4) [2, с. 50–51]:

$$Ф = Ф_н + Ф_{вв} * \frac{T_{вв}}{12} - Ф_{вив} * \frac{T_{вив}}{12}, \quad (4)$$

де $Ф_н$ – вартість основних фондів на початок року;

$Ф_{вв}$ – вартість введених протягом року основних фондів;

$T_{вв}$ – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонують основні фонди;

$Ф_{вив}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів підприємства;

$T_{вив}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

У роботі промислових підприємств (наприклад, ПАТ «Запоріжсталь») застосовується також метод інтегральної оцінки, який дає змогу надати

Таблиця 2

Вихідні дані для обчислення показників використання основних засобів на ПАТ «Запоріжсталь»

Показники	Роки		Абсолютне відхилення, +/–
	2014	2015	
Вартість основних виробничих засобів, грн.	12816426	16217464	+ 3401038
Середньорічна чисельність працівників, чол.	14387	13998	– 389
Дохід (виручка) від реалізації, грн.	22110517	31395478	+ 9284961
Прибуток, грн.	5837913	7813209	+ 1975296

Таблиця 3

Розрахунок показників ефективності використання основних фондів на ПАТ «Запоріжсталь»

Показники	Роки		Темп росту, +/–	Темп приросту
	2014	2015		
Фондовіддача, грн.				
за доходом (виручкою) від реалізації	1,7	1,9	+ 0,2	112%
за прибутком	0,4	0,5	+ 0,1	125%
Фондомісткість, грн.				
за доходом (виручкою) від реалізації	0,6	0,5	– 0,1	83%
за прибутком	2,2	2,1	– 0,1	95%
Фондоозброєність, грн./чол.	890,8	1158,5	+ 267,7	130%

узагальнюючу оцінку ефективності використання основних фондів підприємства.

Розрахунок значення інтегрального показника зміни ефективності використання основних фондів $K_{еф}$ здійснюється за формулою (5):

$$K_{еф} = \sqrt{I_{рф} * I_{фв}}, \quad (5)$$

де $I_{рф}$ – індекс зміни прибутковості основних фондів за аналітичний період;

$I_{фв}$ – індекс зміни фондовіддачі основних фондів за аналітичний період.

За останні роки, у тому числі і на ПАТ «Запоріжсталь», різко сповільнилися темпи оновлення основних виробничих фондів, що приводить до збільшення їх фізичного та морального зносу і негативно позначається на господарській діяльності підприємств. Підвищуються норми і стандарти з боку держави, тому що застарілі основні засоби можуть привести до шкоди здоров'ю та життю персоналу та до зниження якості продукції, що виробляється.

Тому для покращення ефективності використання основних засобів на ПАТ «Запоріжсталь» була запропонована схема (алгоритм) щодо плану конкретних дій, спрямованого на максимальну віддачу джерел (предметів) виробництва з мінімальними витратами ресурсів компанії (рис. 3):

Висновки з проведеного дослідження. Основні засоби – один з найважливіших факторів виробництва та чинників діяльності компанії. Їх стан і ефективне використання впливають на кінцеві результати кожного виду бізнесу. Важливе значення в сучасних турбулентних, важкопрогнозованих умовах для росту ефективності використання основних засобів має встановлення їх оптимальної структури, своєчасне оновлення, застосування більш прогресивних видів техніки та технологій виробництва, постійна модернізація та покращення засобів праці. Особливу роль у вирішенні завдань кількісного та якісного збільшення обсягів виробництва відіграє рівень кваліфікації персоналу. Оновлення основних засобів – безперервний процес, що є прямо пропорційним оновленню знань та навичок людей, що створюють виробничу продукцію.

Якісно-кількісна діагностика основних засобів підприємства з роками тільки ускладнюється.

Рис. 3. Алгоритм основних варіантів ефективного використання основних засобів на промисловому підприємстві

Джерело: складено авторами на основі [7, с. 251–252]

Тому вирішення проблеми підвищення ефективності їх використання є основним завданням діяльності підприємств, від результату якого залежить фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства. Так, розрахунки показників фондовіддачі, фондомісткості та фондоозброєності промислового підприємства ПАТ «Запоріжсталь» свідчать, що основні засоби використовуються неефективно. Все це зумовлюється не тільки поганою ефективністю їх використання, але й невчасним оновленням, модернізацією та ремонтом ОЗ. Вирішення цього нагального питання лежить у площині активізації інноваційно-інвестиційної політики модернізації з максимальною підтримкою державою таких ініціатив підприємств, що функціонують у сучасному бізнес-середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навчальний посібник / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. вид. 2-ге, перероб. та доп. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 356 с.
3. Шило В.П. Теоретично-практичний посібник/ В.П. Шило, С.Б Ільіна, С.С. Доровська, В.В. Барабанова. Київ: ВД «Професіонал», 2016. 288 с.
4. Азаренков Г.Ф. Економічний аналіз : навч. посібн. Ч.3 / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. Х. : Вид. ХНЕУ, 2014. 246 с.
5. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : підручник / Л.М. Чернелевський. К. : Пектораль, 2003. С. 57.
6. Кожанова Є.П. Економічний аналіз : Учбовий посібник для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання / Є.П. Кожанова. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. 343 с.
7. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-ге видання. К. : Центр учбової літератури, 2017. 488 с.
8. Серединська В.М. Економічний аналіз : Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. 624 с.
9. Відомості НКЦПФР. URL: http://smida.gov.ua/

REFERENCES:

1. State Statistical Service of Ukraine [Electronic resource]: Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Cidun V.A., Ponomar'ova Ju.V. (2006) Ekonomika pidpryjemstva [Enterprise economy]. Kharkiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
3. Shylo V.P., Il'ina S.B, Dorovs'ka S.S., Barabanova V.V. (2016) Teoretychno-praktychnyj posibnyk [Theoretical and practical manual]. Kyiv: Professional. (in Ukrainian)
4. Azarenkov G.F.,Petrjajeva Z.F., Hmelenko G.G. (2014) Ekonomichnyj analiz [Economic analysis]. Kharkiv: KhNEU (in Ukrainian)
5. Chernelevs'kyj L.M. (2003) Ekonomichnyj analiz na pidpryjemstvah promyslovosti i torgivli [Economic analysis at the enterprises of industry and trade]. Kyiv: Pektoral.(in Ukrainian)
6. Kozhanova Je.P. (2015) Ekonomichnyj analiz: Uchbovyj posibnyk dlja studentiv ekonomichnyh special'nostej usih form navchannja [Economic analysis: A manual for students of economic specialties of all forms of study]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
7. Get'man O.O., Shapoval V.M. Ekonomika pidpryjemstva [Enterprise economy]. Kyiv: Center for Educational Literature.(in Ukrainian)
8. Seredyns'ka V.M., Zagorodna O.M., Fedorovych R.V. Ekonomichnyj analiz [Economic analysis]. Ternopil: Aston.(in Ukrainian)
9. Information from the NSSMC [Electronic resource]: Access mode: http://smida.gov.ua/

Panchenko V.S.
Master
Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia
Markova S.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Administration
and Management of Foreign Economic Affairs
Zaporizhzhia National University
Oliynic M.O.
Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

OPTIONS FOR DEVELOPMENT OF EFFICIENT USE OF FIXED ASSETS IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

In Ukraine, there is a widespread and global decline in production. First of all, the reason for this is that the fixed assets of most enterprises are morally and physically obsolete. Our country is approaching civilized market relations, so increasing the efficiency of use, modernization, and reproduction of fixed assets is of great importance. And all this is taking place in the current conditions of the deficit of finance and productive investment. An attention should also be paid to problems that require immediate resolution, such as:

– the provision of the enterprise with fixed assets in proper condition;

– factors affecting the level of effective use and identifying the direction of its increasing.

As is known, fixed assets are those means of labour that are used in the production process, while retaining their natural-material form, and their cost is transferred to the manufactured product. They, in turn, are divided into the main production assets and also non-productive assets.

The market economic processes of recent years have compelled Ukrainian enterprises to reconsider their policy regarding the efficiency of using all available resources with a view to solving the problems of competitiveness and economic stability as soon as possible. And so to find out how effectively the company's fixed assets are used, you can use the formulas given in the article. On example of publicity partnership "Zaporizhstal" identified such indicators as: return on assets, capital intensiveness, the capital-labour ratio for 2014–2015. From the results, it was found that fixed assets are used effectively but at a rather insignificant level. Therefore, the company should use the directions, the full list of which is in the article. Here are some of them:

1) Increase in the volume of capital investments.

2) Renewal of fixed assets as it wears out.

3) Uniform loading during the working day.

Compliance with recommendations, timely understanding of how important this is for the operation of the enterprise, and also following the directions of increasing the efficiency of the use of fixed assets will allow Ukraine as a whole to enter civilized market relations without unnecessary obstacles and reach a new level.

РОЗВИТОК ПОСЛУГ TO-GO В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ
“TO-GO” SERVICE DEVELOPMENT IN THE TOURISM BUSINESS

УДК 31:338.48

Приходько Д.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки
і підприємництва
Харківський національний
автомобільно-дорожній університет

Виявлені демографічні зміни в країні, сутність і зміст цього процесу. Зазначено вплив демографічних процесів в Україні на туристичний бізнес. Визначено основні групи туристичних товарів та послуг, що надаються суб'єктами туристичної діяльності. Встановлено організаційні форми туризму. Визначено суб'єктів, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність. Надано визначення терміна «послуги TO-GO” в розрізі туристичного бізнесу. Запропоновано перелік пакетних послуг TO-GO, що можуть надаватися суб'єктами туристичної діяльності самостійно чи через бізнес-модель B2B. Запропоновано схему способів організації послуг TO-GO в туристичному бізнесі.
Ключові слова: *демографічна криза, туризм, послуга, TO-GO, B2B.*

Определены демографические изменения в стране, сущность и содержание этого процесса. Отмечено влияние демографических процессов в Украине на туристический бизнес. Определены основные группы туристических товаров и услуг, которые предоставляются субъектами туристической деятельности. Установлены организационные формы туризма. Определены субъекты, осуществляющие и/или обеспечивающие туристическую деятельность. Дано определение термина «услуги TO-GO” в разрезе туристического бизнеса. Предложен перечень пакетных услуг TO-GO, которые могут предоставляться субъектами туристической деятельности самостоятельно или через бизнес-модель «B2B». Предложена схема способов организации услуг TO-GO в туристическом бизнесе.
Ключевые слова: *демографический кризис, туризм, услуга, TO-GO, B2B.*

The demographic changes in the country are studied, the nature and content of this process are analysed. The influence of demographic processes in Ukraine on tourism business is noted. The main groups of tourist goods and services provided by the subjects of tourist activities are determined. The organizational forms of tourism are established. The subjects that make and/or provide tourist activity are identified. The definition of the term TO-GO service is provided in the context of the tourist business. The list of TO-GO package services, which can be provided by the subjects of tourism activity independently or through the business model B2B are offered. The scheme of ways of organization of TO-GO services in the tourism business is offered.
Key words: *demographic crisis, tourism, service, TO-GO, B2B.*

Постановка проблеми. Умови економічної нестабільності та зменшення чисельності населення України можуть привести до багатьох проблем. Населення держави є головним потенціалом країни. Демографічна ситуація України характеризується тим, що відбувається зменшення чисельності населення, старіння нації, зменшення народжуваності, збільшення зовнішньої еміграції українців та зменшення зовнішньої імміграції, значне зменшення туристичних потоків в Україну та зменшення туристичних потоків українців. У зв'язку з політичними подіями простежується посилення внутрішньої міграції населення, у тому числі переважання кількості громадян, що зареєструвалися на новому місці проживання, над кількістю осіб, що зняті з реєстрації місця проживання в Україні.

Демографічні зміни в країні зумовлюють невирішеність проблеми подальшого розвитку суб'єктів туристичної діяльності, здатних функціонувати в сучасних ринкових умовах з наданням конкурентоспроможних туристичних послуг.

Встановлений взаємозв'язок демографічних та економічних параметрів [1] дав змогу виявити деякі закономірності в туристичному бізнесі: простежується зменшення туристичних потоків іноземних громадян в країну та зменшення виїзду громадян України за кордон з метою відпочинку, відбувається посилення внутрішньої міграції, подорожчання життя; все це підтверджується економічними показниками суб'єктів туристичної діяльності – зниженням доходу, підвищенням витрат, скороченням прибутку. Відповідно до цього суб'єктам туристичного бізнесу варто посилити свою діяльність за рахунок розширення спектру туристичного продукту, а саме розвинути туристичні послуги та товари з урахуванням обставин в країні для певного сегменту споживачів. Отже, для туристичних підприємств важливим є аналіз споживчого ринку сьогодення та пристосування ведення бізнесу в умовах, що склалися.

Актуальність теми цього дослідження полягає в тому, що у зв'язку з політичними та економічними подіями, що відбуваються в країні, з урахуванням сьогоднішнього демографічного стану України та подальших перспектив демографічного процесу і його впливу на туристичний бізнес слід визначити основний перелік туристичних товарів та послуг, що надаються суб'єктами туристичної діяльності, економічне становище таких підприємств та визначити шляхи забезпечення розвитку туристичного бізнесу, підвищення економічної активності суб'єктів туристичної діяльності в тих умовах, що склалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Праця Т.В. Яковенко присвячена особливостям сучасної демографічної кризи в Україні [2]. Науковець О.А. Палієнко вивчала шляхи подолання демографічної кризи в Україні [3]. Праця І.І. Січки стосується аналізу особливостей та

розвитку туристичного бізнесу в Україні [4]. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні вивчав Л.В. Марценюк [5]. Аналіз інноваційного розвитку вітчизняних туристичних підприємств на ринку України проводили А.В. Кравченко та С.В. Костючик [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень у демографічній та туристичній сферах, для суб'єктів туристичної діяльності невизначеними залишаються питання оптимальних видів та способів надання туристичних послуг за умов сьогоднішнього демографічного стану в Україні. Тому, виникає необхідність удосконалення та пошуку шляхів оптимізації діяльності підприємств туристичного бізнесу з метою недопущення його скорочення, що може спричинити втрату контролю над ринковими процесами в цій галузі економіки.

Формулювання цілей статті. Мета статті – запропонувати оптимальні види та способи надання туристичних послуг за економіко-демографічних умов, що склалися в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У структурі туристського споживання виділяють дві основні групи товарів та послуг: специфічні туристичні товари і послуги та неспецифічні для туризму товари і послуги. До групи неспецифічних для туризму товарів та послуг відносять такі, що не мають прямого стосунку до туризму і не становлять інтересу для туристичної діяльності. До групи специфічних туристичних товарів входять характерні туристичні товари та послуги, а також супутні туристичні товари та послуги, ті, що в окремих країнах визначені як специфічні для туризму, але за міжнародною класифікацією не увійшли до цієї категорії [7].

Туристичний продукт – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [8].

Характерні туристичні послуги та товари – послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких суттєво скоротиться без їх реалізації туристам [8].

Супутні туристичні послуги та товари – послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких несуттєво скоротиться без їх реалізації туристам [8].

Організаційними формами туризму є міжнародний і внутрішній туризм [8].

З посиленням негативних тенденцій стосовно міжнародного туризму суб'єктам туристичного бізнесу доцільно пристосуватися до умов ринку та зважати на всіх можливих споживачів туристичних послуг. Тому перспективним повинен стати напрям розвитку внутрішнього туризму. Також потенційними клієнтами туристичних фірм можуть стати особи, що змінюють місце проживання. Згідно з результатами дослідження [1], під час виробництва туристичного продукту суб'єкти туристичної діяльності користуються послугами сторонніх організацій, а кореляційно-регресійний аналіз витрат суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій і доходу туристичних суб'єктів підтверджує їх прямий взаємозв'язок. Тому туристичним підприємствам доцільно налагодити ще більш тісні взаємозв'язки зі сторонніми організаціями задля залучення більшої кількості клієнтів. У зв'язку з цим туристичним підприємствам потрібно посилити додаткові послуги, що можуть надаватися споживачам закладами харчування, закладами тимчасового проживання, транспортними підприємствами, підприємствами побутового обслуговування та ін. Різновидом таких послуг можуть стати послуги TO-GO, що в перекладі з англійської та щодо їх змісту означає «на ходу».

У розрізі туристичного бізнесу можна дати таке визначення терміна «послуги TO-GO». Послуги TO-GO – набір послуг, що спрямовані на швидке задоволення потреб внутрішніх, міжнародних туристів та інших осіб стосовно пошуку житла, організації харчування, охорони здоров'я, транспорту, інформаційно-довідкового, побутового обслуговування та ін., що надаються суб'єктами туристичної діяльності самостійно чи через посередників.

Отже, основними клієнтами, на яких орієнтовані послуги TO-GO туристичної організації, є: внутрішні туристи; певна категорія зовнішніх туристів; громадяни, що змінюють місце проживання (за критерієм офіційної реєстрації); особи, що переїжджають з місця на місце з метою заробітку; особи, що перебувають у командировці; особи, що приймають участь у релігійних та культурних заходах; особи, що подорожують за форс-мажорних обставин (війни, втрата житла, повінь, інше).

За наявними та визначеними видами послуг, що можуть надаватися суб'єктами туристичної діяльності відповідно до законодавства України, послуги TO-GO можна включити в перелік туристичного продукту – характерні та супутні туристичні послуги (залежно від сутності самих послуг TO-GO), що входять до групи специфічних туристичних товарів та послуг.

Послуги TO-GO туристичними суб'єктами можуть надаватися самостійно, якщо є для цього вся необхідна база, або через інші підприємства

на основі бізнес-моделі B2B. B2B – це вид відносин між підприємствами, що передбачає їхню вигідну взаємодію.

Під терміном B2B (з англійської мови “business to business” – «бізнес для бізнесу») часто розуміється будь-яка діяльність одних компаній щодо забезпечення інших виробничих компаній супровідними послугами, додатковим обладнанням, а також товарами, призначеними для виробництва інших товарів (засобами виробництва), товарами для професійного використання тощо. Така сфера діяльності орієнтована на отримання вигоди (прибутку) від надання послуг або продажу товарів, де «об’єктами» є послуги або товари, а «суб’єктами» – організації, що взаємодіють у ринковому полі. «Продавцями» і «покупцями» послуг або товарів тут виступають організації й (або) індивідуальні підприємці [9].

Тобто туристичні підприємства знаходять клієнтів, яким будуть надаватися послуги TO-GO, отримують від них кошти за ці послуги, однак самі послуги TO-GO будуть надаватися посередниками (готелі, перукарні, пункти обміну, інше). Певний відсоток від виручених коштів отримують установи-посередники на основі договору взаємодії з суб’єктами туристичної діяльності.

Оскільки здебільшого у суб’єктів туристичної діяльності налагоджені відносини з багатьма постачальниками послуг, то доцільно розробити пакети послуг “TO-GO” з урахування потреб та особливостей туристів. Інколи суб’єкти туристичної діяльності мають у своєму складі підприємства, що надають послуги туристам (власний готель, ресторан, інше). Тоді такі туристичні підприємства мають змогу самостійно надавати послуги TO-GO, тобто не вдаючись до посередників, та отримувати більші прибутки.

Перелік пакетних послуг TO-GO, що можуть надаватися суб’єктами туристичної діяльності особисто та через інші підприємства на основі бізнес-моделі B2B, наведено на рис. 1.

Інформаційно-довідкові послуги (інформація про проїзд до певних місць у місті і час роботи транспорту (побудова маршруту); інформація про розташування необхідних клієнту підприємств, банків, місць відпочинку в незнайомому місці, ресторанів, кінотеатрів тощо) знадобляться туристам, які погано знають або орієнтуються в цьому місці.

Автотранспортні послуги (виклик таксі, прокат автомобіля; автостоянка; автомийка, станція технічного обслуговування автомобіля (СТО)). Як варіант, туристичним фірмам добре було би створити власну мережу таксі, які б у призначений час прибуття туристів на вокзал або аеропорт зустрічали їх і доставляли в готель чи інше місце. Це покращило б рейтинг турфірми, полегшило життя туристам, які в перший раз приїжджають у незнайоме місто, бо їм не прийдеться витрачати час та гроші на пошук готелю або альтернативних способів прибуття в потрібне місце.

Також для клієнтів, які не мають власної машини, а їхати на екскурсію по місту на громадському транспорті не мають бажання, доречним буде прокат автомобіля, а для великої компанії – фургону. Для туристів, які подорожують на власному транспорті, стануть у нагоді СТО та автомийка, в якій за невелику оплату можна буде швидко та якісно вимити свій автомобіль, а потім залишити його на автостоянці неподалік від готелю.

Послуги перекладачів (набір/переклад тексту; особистий перекладач) знадобляться туристам-іноземцям, які прагнуть поспілкуватися та знайомитися або які приїхали до певного міста у справах, і їм потрібні переклади документації тощо.

Послуги зі страхування (страхування осіб, майна; страхування подій; страхування ризиків) завжди будуть доречні, адже в житті все може трапитися, а з допомогою страхування можливо буде відшкодувати майно й отримати фінансову допомогу.

Послуги охорони здоров’я (виклик лікаря, швидкої допомоги; надання медичної аптечки) є обов’язковими, бо погіршення стану здоров’я – дуже часте явище, яке може трапитися навіть від зміни кліматичних умов, особливо у мігрантів похилого віку.

Послуги з пошуку житла (готелі; хостел; оренда будинку, квартири; інше) знадобляться, якщо мігранти заздалегідь не знайшли собі житла, а приїхавши до міста, знайти вільні кімнати не можуть. Тут послуги з пошуку житла заощадять час та гроші клієнтів, адже у суб’єктів туристичної діяльності налагоджені контакти з установами, що забезпечують житлом.

Послуги догляду за тваринами (няня для тварин; послуги ветеринара; миття, стрижка, чистка зубів; прибирання за тваринами) стане у нагоді для туристів, які подорожують зі своїми улюбленими домашніми тваринами. Якщо не завжди буде змога брати їх усюди з собою, клієнтам потрібно буде залишити свого улюбленця, і ця послуга для них буде незамінною, адже за тваринами пригляне досвідчений персонал.

Послуги організації харчування (приготування та доставка їжі). За замовленнями клієнтів може здійснюватися доставка їжі у місця їх проживання.

Організаційні послуги (бронювання та доставка квитків на всі види транспорту, на культурні заходи; обмін валют; покупка і доставка квітів; організація свят; пошук роботи; робота з оформленням документів; інше) стане в нагоді відпочиваючим, яким буде потрібна допомога в організації свого відпочинку та роботи для економії часу.

Послуги особистого догляду (перукар; майстер манікюру; масаж; спа- процедури, сауна, баня, басейн; тренажерний зал). Особливо ця

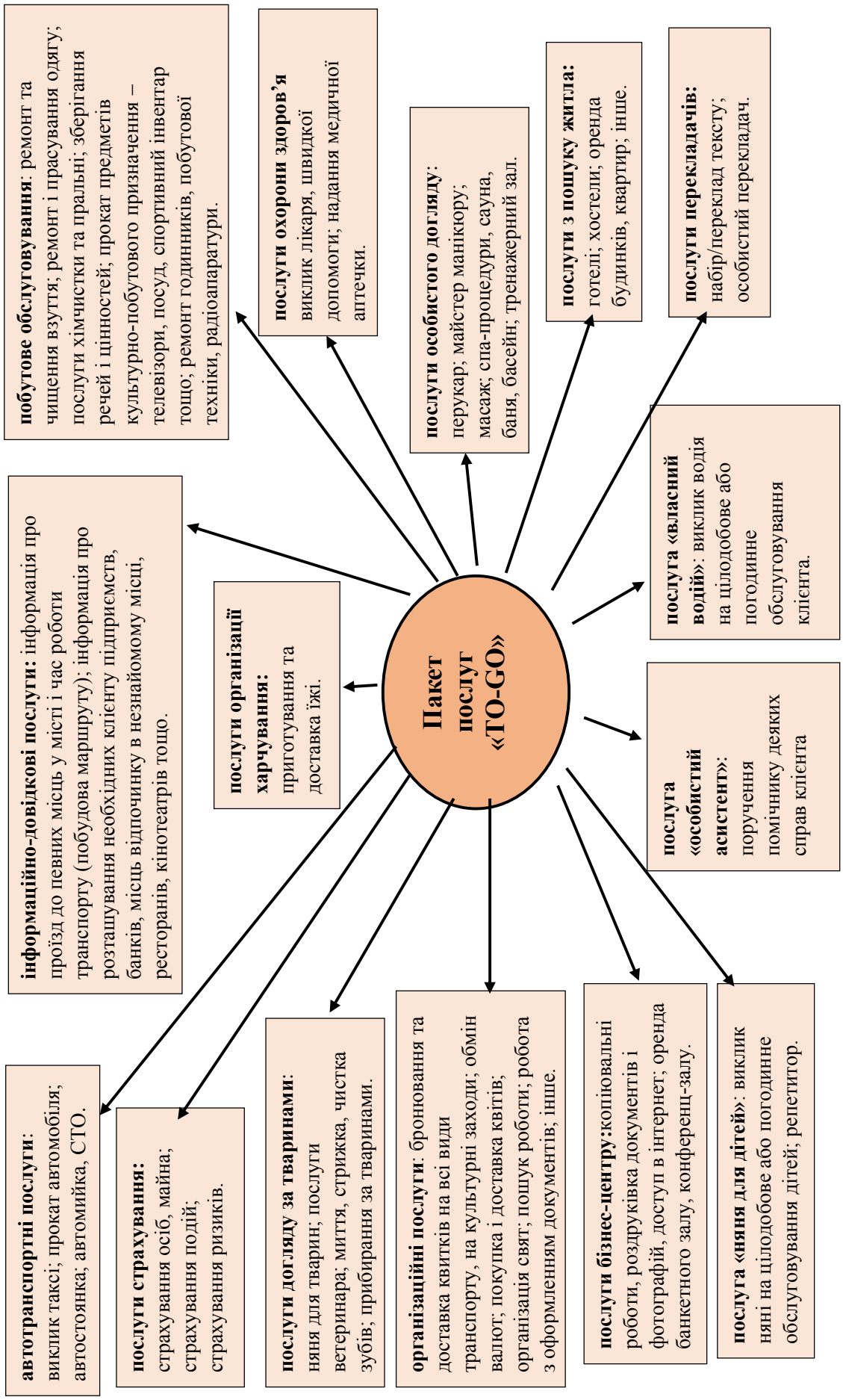


Рис. 1. Пакетні послуги TO-GO

послуга буде незамінною для жінок, які завжди прагнуть бути красивими та привабливими, і в цьому їм допоможуть спеціалісти з різних видів особистого догляду.

Побутове обслуговування (ремонт та чищення взуття; ремонт і прасування одягу; послуги хімчистки та пральні; зберігання речей і цінностей; прокат предметів культурно-побутового призначення – телевізори, посуд, спортивний інвентар тощо; ремонт годинників, побутової техніки, радіоапаратури). Цікавим варіантом є впровадження такої послуги, як гардероб-хімчистка. Вона полягає в тому, що туристи мали би змогу віддавати свої речі або взуття до гардеробу, замовити їх чистку, прання, прасування чи зберігання. Це б також зменшило час відвідувачів на пошук хімчисток та принесло турфірмі невеликий прибуток. За невелику додаткову оплату клієнти можуть взяти напрокат різні побутові прилади, а якщо зламалася техніка, то клієнти можуть віддати її до ремонту.

Послуги бізнес-центру (копіювальні роботи, роздруківка документів і фотографій, доступ в інтернет; оренда банкетного залу, конференц-залу) стане у нагоді туристам, яким під час відрядження потрібно роздрукувати документ по роботі або фото з відпочинку. Вихід в інтернет є дуже важливим і незамінним в наш час, з його допомогою можна поспілкуватися з близькими, вирішити справи тощо. Деякі туристи приїжджають в інше місто чи країну з метою відзначити якусь подію (весілля, ювілей, день народження, підписання ділового контракту тощо), в такому разі дуже зручною стане оренда банкетного залу.

Послуга «особистий асистент» (поручення помічнику деяких справ клієнта). Наявність цієї послуги є корисною для суб'єктів туристичної діяльності. Можливість найняти асистента, якому клієнти зможуть поручати свої справи, наприклад купити потрібні їм речі або продукти в місті, відправити або забрати пошту, віднести або принести речі з пральні тощо, стане дуже зручною послугою, адже вона сприяє економії часу.

Послуга «няня для дітей» (виклик няні на цілодобове або погодинне обслуговування дітей; репетитор). Ця послуга також не буде зайвою для туристів, у яких є маленькі діти. Послуги няні стануть у нагоді, коли батькам потрібно буде відлучитися по справах у місто, а за дітьми нікому приглянути. Також ще може стати в нагоді репетитор для дітей, який удосконалить навички або дасть нові знання.

Послуга «власний водій» (виклик водія на цілодобове або погодинне обслуговування клієнта) знадобиться мігрантам, які не мають власного авто або з деяких причин не мають змоги його керувати.

Впроваджуючи послуги TO-GO, доцільно враховувати індивідуальність кожного клієнта, що зумовлено його потребами, а відповідно, необхідно надати можливість клієнту формувати особистий пакет послуг TO-GO на його вибір. Тобто клієнт сам обирає, скільки послуг йому потрібно, та їх характер, а суб'єкт туристичної діяльності, в свою чергу, індивідуально для кожного споживача, з урахуванням його потреб підбирає посередників, які будуть надавити такі послуги.

Доступ для ознайомлення з пакетними послугами TO-GO доцільно забезпечити через такі засоби, як телефон чи інтернет-сайт туристичної фірми. За необхідності та доцільності на офіційному сайті можна розмістити опис фірми та посилання на підприємства, які будуть надавати посередницькі послуги, з можливістю виставлення клієнтом пріоритету обирання того чи іншого посередника залежно від його місця розташування, цінової категорії чи інших критеріїв (за умови, якщо суб'єкт туристичної діяльності взаємодіє з декількома підприємствами, що надають однакові послуги).

На рис. 2 наведено схему способів організації послуг TO-GO в туристичному бізнесі.

Тобто пакетні послуги TO-GO орієнтовані не тільки на туристів, що подорожують із культурно-пізнавальними цілями, а й на громадян, що змінюють місце проживання чи перебування на певній території за певних обставин, що не зумовлені туристичними причинами. Це дає змогу суб'єктам туристичної діяльності вийти на новий ринок та на нового споживача, що розширить спектр джерел поповнення доходу від діяльності.

Споживачі, звертаючись до суб'єктів туристичної діяльності, дізнаються про пакетні послуги TO-GO. Далі споживачі обирають, які саме послуги їм необхідні, обирають найбільш пріоритетні варіанти надання цих послуг, обирають посередників, що будуть з ними взаємодіяти через суб'єктів туристичної діяльності. Тобто, як уже зазначалося, послуги TO-GO можуть надаватися як самими суб'єктами туристичної діяльності, так і постачальниками послуг через бізнес-модель B2B.

Таким чином, у результаті дослідження стану і тенденцій розвитку ринку туристичних послуг України можна дійти висновку, що ресурсна база України має унікальний курортний і туристичний потенціал, здатний забезпечити подальший розвиток національного курортного і туристичного продукту. Однак в умовах демографічних змін стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на внутрішньому ринку, який може максимально задовольнити туристичні потреби населення країни. До такого продукту належать пакетні послуги TO-GO.

Наявність пакетних послуг TO-GO в переліку послуг суб'єктів туристичної діяльності значно розширює уявлення споживачів про можливості

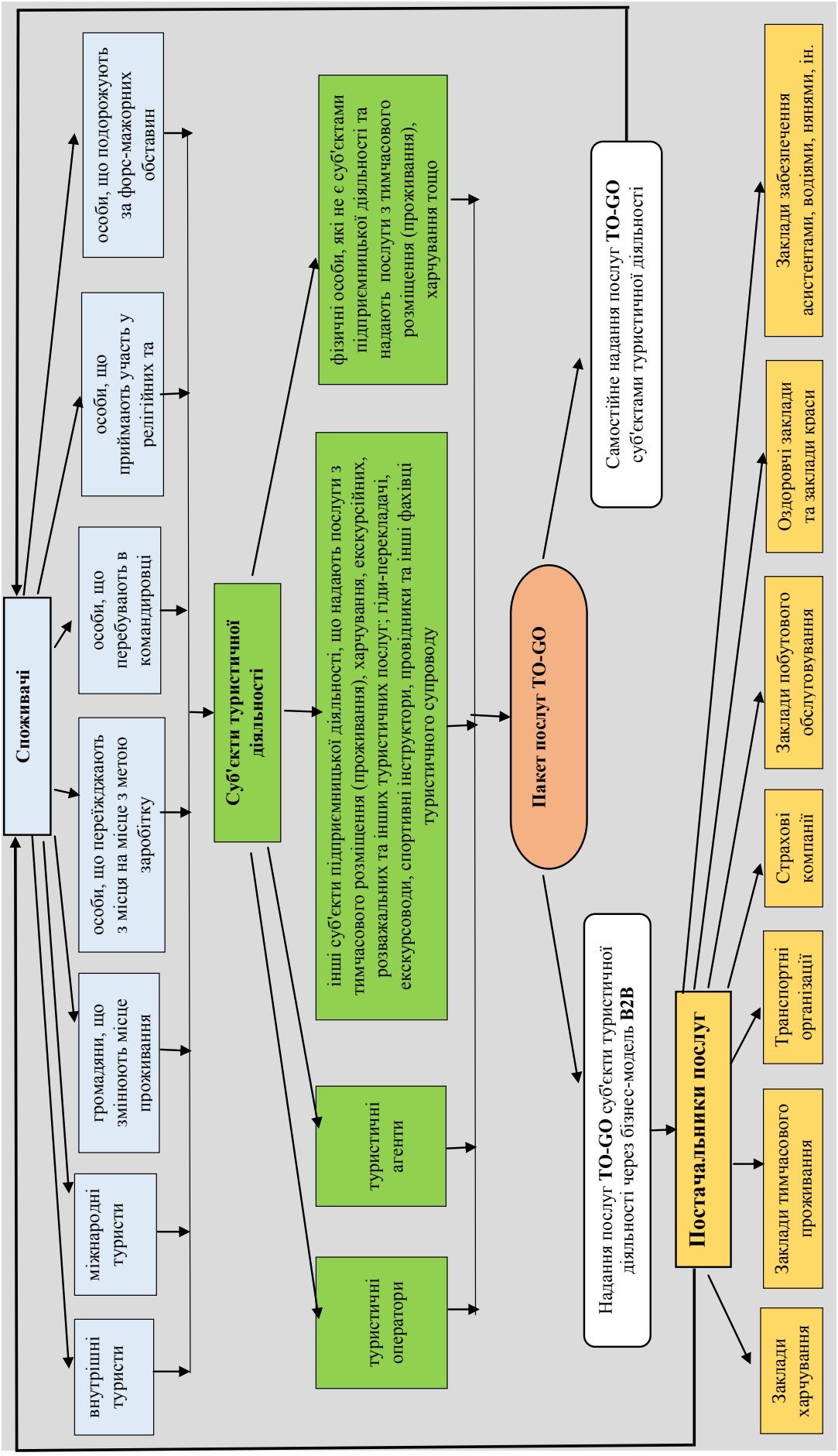


Рис. 2. Схема способів організації послуг TO-GO в туристичному бізнесі

таких підприємств. Ці послуги сприяють задоволенню потреб пересічного внутрішнього туриста, вони дають можливість комплексно, швидко та в зручний час задовольнити всі його вимоги. А для самих суб'єктів туристичного бізнесу "TO-GO" є новими видами туристичних послуг та способом їх надання.

Висновки. Отже, в перспективі в Україні стане менше молоді, а кількість людей похилого віку збільшиться. Це означає, що знизиться народжуваність, адже зменшиться кількість жінок репродуктивного віку. Збережеться дефіцит абітурієнтів у вищих навчальних закладах, не буде вистачати підготовленого персоналу, що відповідає вимогам роботодавця. Населення буде приростати за рахунок мігрантів з нерозвинених країн. Демографічні зміни зачеплять ті сфери бізнесу, для яких цільовими групами є люди 16–30 років та старше 60 років. Споживча поведінка в 2018–2019 роках буде мінятися. Найбільш значущими будуть такі тенденції. Внутрішня міграція населення продовжить рости всередині міст, між містами, між регіонами. Міжнародні туристичні потоки зменшаться. Це збільшить попит населення на товари TO-GO («на ходу»). Безперервність взаємодії з клієнтами і співробітниками виходить на перший план. Скоротиться тривалість роботи співробітника на одному місці. Збільшиться необхідність упровадження технологій дистанційної роботи. Збільшиться вартість залучення кожного нового клієнта. Клієнти не стали витрачати менше, вони стали витрачати по-іншому. Вони стають чутливими до ціни та очікують додаткову цінність за ті самі гроші. Рух виробників та споживачів в умовах гіперконкуренції компаній та людей зумовив прагнення до володіння усім новим. Все важче стає утримати прихильних клієнтів. Перевага у тих, хто скорочує цикл створення товарів чи послуг, одночасно нарощуючи функціонал та якість. Населення стає більш автономним та самостійним завдяки скороченню дистанції між ним та необхідною йому інформацією, товарами та послугами. Люди проявляють більшої соціальної ініціативи. Люди здійснюють більше покупок в іноземних інтернет-магазинах. Частіше навчаються дистанційно. Кількість фрілансерів за останні роки значно збільшилася та ще збільшиться. Клієнти та співробітники – головний фактор конкуренції. Споживчий ринок та ринок праці стають різноманітнішими та складнішими. Підприємствам потрібно використовувати обставини з вигодою. Адаптувати бізнес до нової реальності. Тому туристичним підприємствам доцільно розробити послуги TO-GO («на ходу») та налагодити взаємозв'язки з іншими підприємствам, побудувавши систему взаємодії за моделлю B2B («бізнес для бізнесу»).

Послуги TO-GO – набір послуг, що спрямовані на швидке задоволення потреб внутрішніх, міжнародних туристів та інших осіб стосовно пошуку житла, організації харчування, охорони здоров'я, транспорту, інформаційно-довідкового, побутового обслуговування та ін., що надаються суб'єктами туристичної діяльності самостійно чи через посередників.

Запропоновані послуги TO-GO були згруповані за такими характерними їм рисами: автотранспортні послуги, інформаційно-довідкові послуги, послуги перекладачів, послуги страхування, послуги охорони здоров'я, послуги з пошуку житла, послуги догляду за тваринами, послуги організації харчування, організаційні послуги, послуги особистого догляду, побутове обслуговування, послуги бізнес-центру, послуга «особистий асистент», послуга «няня для дітей», послуга «власний водій».

Основним науковим результатом дослідження є те, що дістали подальший розвиток теоретичні та практичні аспекти забезпечення розвитку суб'єктів туристичної діяльності України за рахунок введення нових видів та способів надання туристичних послуг, а саме пакету послуг TO-GO та схеми способів організації послуг TO-GO в туристичному бізнесі; надано визначення терміна «послуги TO-GO" в розрізі туристичного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Приходько Д.О. Дослідження демографічних тенденцій та аналіз туристичного бізнесу в України / Д.О. Приходько // Інфраструктура ринку. – 2016. – № 2. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/52.pdf
2. Яковенко Т.В. Особливості сучасної демографічної кризи в Україні / Т.В. Яковенко. URL: http://periodicals.karazin.ua/ssms/article/view/1538
3. Палієнко О.А. Демографічна криза в Україні: шляхи її подолання / О.А. Палієнко. URL: Http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/9.1/32.pdf
4. Січка І.І. Аналіз особливостей та розвитку туристичного ринку України / І.І. Січка. URL: https://goo.gl/X2jUwJ
5. Марценюк Л.В. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні / Л.В. Марценюк. URL: http://ev.nmu.org.ua/docs/2015/3/EV20153_076-082.pdf
6. Кравченко А.В. Аналіз інноваційного розвитку вітчизняних туристичних підприємств на ринку України / А.В. Кравченко, С.В. Костючик. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/209.pdf
7. Характерні туристичні товари та послуги. Дослідження необхідності удосконалення характерних туристичних товарів та їх вплив на розвиток туризму. URL: http://touristsservices.blogspot.com/
8. Закон України «Про туризм» (із змінами, внесеними згідно із Законами) м. Київ, 15 вересня 1995 № 324/95-ВР / Матеріали офіційного сайту «Верховна Рада України». URL: http://bit.ly/1mWJRv9
9. B2B. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/B2B

REFERENCES:

1. Prykhodko D.O. (2016) Doslidzhennia demohrafichnykh tendentsii ta analiz turystychnoho biznesu v Ukrainy [Research of demographic tendencies and analysis of tourism business in Ukraine]. Infrastruktura rynku [Market infrastructure] (electronic journal), no. 2, pp. 253–259. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/52.pdf (accessed 6 April 2018).
2. Yakovenko T.V. (2014) Osoblyvosti suchasnoi demohrafichnoi kryzy v Ukraini [Features of the current demographic crisis in Ukraine]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina [Bulletin of Kharkiv National University named after VN Karazin '] (electronic journal), no. 1122, pp. 77–83. Available at: http://periodicals.karazin.ua/ssms/article/view/1538 (accessed 6 April 2018).
3. Paliienko O.A. (2017) Demohrafichna kryza v Ukraini: shliakhy yii podolannia [Demographic crisis in Ukraine: ways to overcome it]. Molodyi vchenyi [Young Scientist] (electronic journal), no. 9.1 (49.1), pp.x133-136. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/9.1/32.pdf (accessed 6 April 2018).
4. Sichka I.I. (2016) Analiz osoblyvostei ta rozvytku turystychnoho rynku Ukrainy [Analysis of features and development of the Ukrainian tourist market]. Ekonomika i Suspilstvo [Economy and Society] (electronic journal), no. 7, pp. 158-162. Available at: https://goo.gl/X2jUwJ (accessed 6 April 2018).
5. Martseniuk L.V. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku turyzmu v Ukraini [Problems and prospects of tourism development in Ukraine]. Ekonomichnyi visnyk [Economics Bulletin] (electronic journal), no. 3, pp. 76–82. Available at: http://ev.nmu.org.ua/docs/2015/3/EV20153_076-082.pdf (accessed 6 April 2018).
6. Kravchenko A.V. Analiz innovatsiinoho rozvytku vitchyznianykh turystychnykh pidpryiemstv na rynku Ukrainy [An analysis of innovative development of domestic tourism enterprises in the Ukrainian market] Molodyi vchenyi [Young Scientist] (electronic journal), no. 10 (50), pp. 922–926. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/209.pdf (accessed 6 April 2018).
7. Kharakterni turystychni tovary ta posluhy. Doslidzhennia neobkhidnosti udoskonalennia kharakternykh turystychnykh tovariv ta yikh vplyv na rozvytok turyzmu [Typical tourist goods and services. Study of the need to improve the characteristics of tourism products and their impact on the development of tourism] (electronic resource), available at: http://touristsservices.blogspot.com/ (accessed 6 April 2018).
8. Zakon Ukrainy “Pro turyzm” (iz zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonamy) m. Kyiv, 15 veresnia 1995 № 324/95-VR [Law of Ukraine “On Tourism” (as amended in accordance with the Laws) Kyiv, September 15, 1995 No. 324/95-VR] (electronic resource), available at: http://bit.ly/1mWJRv9 (accessed 6 April 2018).
9. B2B [B2B] (electronic resource), available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/B2B (accessed 6 April 2018).

Prykhodko D.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
Kharkiv National Automobile and Highway University

“TO-GO” SERVICE DEVELOPMENT IN THE TOURISM BUSINESS

The process of activity of subjects of tourist activities in Ukraine has become an object of research in this article. The subject of research is the goods and services of tourist activities in Ukraine. To offer the optimal types and methods of providing tourist services, depending on the country’s economic and demographic conditions, is the purpose of the article. In the article, the following methods of scientific knowledge are used: analysis and synthesis, analytical comparison, description, generalization.

The demographic changes in the country are studied, the nature and content of this process are analysed. The influence of demographic processes in Ukraine on tourism business is noted. The main groups of tourist goods and services provided by the subjects of tourist activities are determined. Organizational forms of tourism are established. The subjects that conduct and/or provide tourist activity are identified. The definition of the term of “TO-GO” service is provided in the context of the tourist business. The list of “TO-GO” package services, which can be provided by the subjects of tourism activity independently or through the business model “B2B”, is offered. The scheme of ways of organization of “TO-GO” services in the tourism business is proposed.

“TO-GO” services are a set of services aimed at the fast satisfaction of the needs of domestic, international tourists, and other persons regarding to the search for housing, catering, healthcare, transport, information and reference services, household services, etc., provided by the subjects of tourism activity independently or through intermediaries.

The proposed “TO-GO” services were grouped according to such features as: motor transport services, information services, interpreter services, insurance services, healthcare services, housing search services, animal care services, catering services, organizational services, personal care services, household services, business centre services, personal assistant service, service “nanny for children”, service “own driver”.

The main scientific result of this work is that the development of the theoretical and practical aspects of the subjects of tourist activities in Ukraine by the introduction of new types and methods of providing tourist services (“TO-GO” service package and the schemes of ways of organizing “TO-GO” services in the tourism business) is made. The definition of the term of “TO-GO” services in the context of tourism business is provided.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE CONTEXT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

УДК 658

Середа Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
економіки, права та туризму
Льотна академіїя
Національного авіаційного університету

У статті запропонована концепція конкурентних переваг у контексті конкурентоспроможності підприємства. Наведена система взаємопов'язаних понять «конкурентоспроможність», «стратегія конкурентоспроможності» в сукупності із конкурентними перевагами. Розглянуті напрями конкурентоспроможності підприємства, параметри та фактори, які впливають на маркетингову діяльність авіапідприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентоспроможність підприємства, стратегія конкурентоспроможності.*

В статье предложена концепция конкурентных преимуществ в контексте конкурентоспособности предприятия. Представленная система взаимосвязанных понятий «конкурентоспособность», «стратегия конкурентоспособности» в совокупности с конкурентными преимуществами. Рассмотрены направления конкурентоспособности предприятия, параметры и факторы, влияющие на маркетинговую деятельность авиапредприятия.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентоспособность предприятия, стратегия конкурентоспособности.*

The article proposes the concept of competitive advantages in the context of enterprise competitiveness. A system of interconnected concepts of "competitiveness" and "competitiveness strategy" in a combination with competitive advantages is presented. Considered directions of enterprise competitiveness, parameters and factors influencing the marketing activity of airline companies.

Key words: *competitiveness, competitive advantages, competitiveness of enterprise, strategy of competitiveness.*

Постановка проблеми. Під впливом процесів глобалізації перед компанією виникає проблема вибору найбільш ефективної стратегії конкурентоспроможності. Зростаюча інтеграція світових ринків, а також конкуренція в міжнародному масштабі припускає прийняття глобальної перспективи в плануванні стратегії конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність бізнесу формує концепцію двох підходів: якість бізнес-середовища та ефективність функціонування стратегій конкурентних фірм. Компанії, які постійно уточнюють і модифікують свої конкурентні переваги, мають найбільший потенціал на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рівень конкурентоспроможності підприємства має характеризувати фінансовий стан фірми, що і є одним із важливих напрямів розвитку комерційного успіху підприємства. Комплексні методологічні та методичні аспекти дослідження стратегій досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Мескон, А.Дж. Стрикленд, А. Томпсон, Л. Балабанова, О. Виханський, С. Гаркавенко, В. Нємцов, С. Покропивний, К. Редченко та інші.

Питаннями вивчення конкурентоспроможності підприємства та конкурентних переваг присвячені праці Г. Азоєва, В. Глухова, Г. Багієва, П. Орлова, Р. Фатхутдінова.

Дослідженню питання розвитку авіаційної галузі та підвищення її конкурентоспроможності присвячено роботи вітчизняних і закордонних економістів: О. Богданова, Т. Клебанова, О. Степанова, Г. Хакена та інших.

Постановка завдання. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідженнями вчених, залишається актуальним питання щодо формування конкурентних переваг у контексті конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уконкурентній боротьбі кінцевою метою будь-якої організації є досягнення визначених результатів, які залежать від конкурентоспроможності її товарів і послуг.

Конкурентоспроможність товару може розглядатися як ступінь привабливості товару для споживачів, що визначає можливість задоволення повного комплексу їхніх потреб [1].

Конкурентоспроможність компанії визначається здатністю надавати товари й послуги, які відповідають або перевершують очікування клієнта щодо якості, поставляти ці товари або послуги в зазначений час, місце, за ціною, у формі й кількості, які визначаються клієнтом [4].

У сучасних умовах одержання стабільних доходів компаній пов'язане з розробленням і реалізацією їх конкурентних переваг.

Термін «конкурентна перевага» відображає характеристики переваги товару, марки або підприємства над конкурентами в ринковій боротьбі. В основі конкурентної переваги лежить специфічний досвід роботи і навички, професіоналізм компанії, якими не володіють конкуренти і які вони не можуть придбати за короткий відрізок часу [3].

Конкурентна перевага з'являється тоді, коли компанії вдається виконати необхідні дії з більш низькими сукупними витратами, ніж у її конку-

рентів, або виконувати певні дії унікальними способами.

Конкурентні переваги підприємства формуються численними факторами: більш ефективним виробництвом, доступною рекламою, грамотним менеджментом і комунікабельним ставленням до споживачів. Конкурентна перевага формує внутрішнє середовище підприємства на основі співвідношення витрат виробництва та економічного ефекту, який досягається з урахуванням меншої собівартості та стійкості щодо зниження відпускної ціни, яка представлена ринком і конкуренцією.

Загалом конкурентні переваги втілюються в товарах, виготовлених виробничою системою і реалізованих на ринку.

У виробничій системі отриманий дохід розподіляється на внутрішнє споживання або на здобуття нової конкурентоспроможної продукції (товару). При цьому варто отриманий дохід спрямовувати на придбання економічно-ефективних і конкурентоздатних технологій, які можуть бути спрямовані на їх використання та здобуття конкурентної переваги у виробничій системі.

На розвиток конкурентних переваг у сучасних компаніях впливають три ключові фактори: доступ до інформації, можливість використання складної технології, доступ до глобального ринку через широкі можливості мережі Інтернет для організацій різних розмірів і масштабів діяльності.

Ефективність господарської діяльності підприємства може бути забезпечена лише його здатністю власними силами захопити лідерство у конкурентній боротьбі та забезпечити собі конкурентні переваги, що у комплексі формують динамічну характеристику спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати умови для виживання, формування власної економічної безпеки і розвитку.

Щоб бути успішним упродовж тривалого часу, виживати й досягати власних цілей, підприємству необхідно, щоб його господарська діяльність була результативною і продуктивною. Конкурентні переваги є основою конкурентоспроможності підприємства, складником його конкурентного потенціалу і концентрованим проявом переваг над конкурентами в економічній, технічній, технологічній, організаційній та інших господарських сферах діяльності підприємства.

Конкурентні переваги діяльності підприємства передбачають формування стратегії конкурентоспроможності.

В основі стратегії конкурентоспроможності компанії лежить ідея реалізації такої моделі бізнес-процесів і проектів, яка дала би змогу одержати позитивний ефект за рахунок раціональної комбінації елементів стратегічного й конкурентного потенціалу фірми [7]. Таким чином, стратегія конкурентоспроможності компанії повинна відповідати вимогам системного і комплексного підходів.

Для досягнення успіху конкурентоспроможності та формування стратегії передусім визначають вплив зовнішніх факторів. Так, процеси глобалізації місцевого диференціювання й міжнародних інновацій стають усе більш визначальними під час розроблення конкурентних переваг фірм. Проблема розроблення і реалізації ефективної стратегії конкурентоспроможності для глобальних компаній вирішується за можливості погодити стандартизацію товарів, концентруючись на важливих характеристиках ринків, при цьому враховуючи відмінності в культурі, цінностях і перевагах споживачів різних країн.

Товар, який виготовлений у виробничій системі, сприяє його реалізації та отриманню доходу і визначає внутрішню конкурентну перевагу.

Стратегія конкурентоспроможності сучасної компанії дає їй змогу кращим методом реалізувати конкурентні переваги. При цьому, щоб залишатися конкурентоспроможним, підприємство постійно повинно досліджувати, а за необхідності модернізувати відмінні від конкурентів характеристики.

Ефективність діяльності на ринку залежить не тільки від рівня інноваційного розвитку фірми, але й від:

− ефективності бізнес-процесів і кваліфікації персоналу;

− управлінських навичок;

− доступу компанії до привабливих маркетингових каналів;

− ступеня вертикальної інтеграції та рівня розвитку аутсорсингу;

− доступу до унікальних знань і інформації;

− здатності ефективно просувати і продавати продукти або послуги;

− використання маркетингових інструментів – мерчандайзингу та бенчмаркетингу.

Ефективна стратегія конкурентоспроможності компанії визначає джерела її конкурентних переваг. До таких джерел із практики менеджменту вітчизняних і закордонних компаній належать:

− ефективність: економія на масштабі за рахунок доступу до більшого числа споживачів і нових ринків (розширення меж локального ринку фірми), розширення життєвого циклу продукту, використання ресурсів іншої країни (капітал, праця, природні ресурси й ін.);

− стратегія: перевага «першопрохідника», виробництво унікального продукту на ринок;

− ризик: можливість об’єднання операційних систем у компанії;

− навчання: професійна підготовка персоналу до нових моделей і форм ринкових відносин;

− репутація і чинність бренда компанії.

Компанія може мати конкурентну перевагу тільки щодо іншої фірми на певному ринку або в

галузі. Таким чином, цінність конкурентної переваги залежить від відмітної здатності компанії, розміру й структури ринку та вміння формувати споживчу цінність.

Здатність створювати споживчу цінність залежить насамперед від того, як підприємство впливає на діяльність своїх каналів і кінцевих користувачів. Сукупність конкурентних переваг поділяється на зовнішні і внутрішні. До перших належать ті, які створюють цінність для покупця і збільшують ринкову силу фірми, що дає змогу змусити ринок прийняти більш високу ціну продажу [6].

Сьогодні в Україні найбільш важливою і стратегічною є авіаційна галузь, яка має великі перспективи, такі як: залучення інвестицій, які приведуть до збільшення її конкурентоспроможності; співпраця зі світовими лідерами − виробниками авіаційної техніки; завоювання та розширення ринків; створення нових робочих місць та підвищення кваліфікації працівників. Бути сьогодні конкурентоспроможними компаніями та мати конкурентні переваги досить складно. Більшість авіакомпаній України мають низку проблем: морально та фізично застарілий парк повітряних суден і обладнання, невідповідність послуг щодо обслуговування клієнтів.

Передумовою формування конкурентних переваг на ринку авіаперевезень є: цінність послуг, підвищення якої є стратегічно важливим завданням для кожної авіакомпанії, що прагне забезпечити міцні конкурентні позиції на ринку; можливість скорочення витрат, зусиль, часу, або певних видів послуг та впровадження нових відповідно до потреб споживачів; підвищення кваліфікації персоналу, підтримка корпоративного духу і організаційної культури; здатність підприємства до інновацій, розроблення заходів щодо найбільш повного наближення послуги до споживчих вимог; забезпечення надійності авіаперевезень; підвищення якості прийняття управлінських рішень, впровадження новітніх наукових розробок в управлінні розвитком підприємства, покращення його іміджу тощо.

Конкурентна перевага для авіакомпанії − це становище компанії на ринку перевезень, яке дає їй змогу долати сили конкуренції та приваблювати клієнтів. Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, якими володіє авіакомпанія, такими як повітряний флот, база для навчання і перепідготовки професійного складу бортпровідників та пілотів, котрі дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі [2].

Основними критеріями конкурентоспроможності повітряного транспорту є: забезпечення найбільшого швидкісного ефекту повітряного сполучення, економічно ефективної комерційної експлуатації повітряних ліній і високий рівень культури обслуговування пасажирів та клієнтури повітряного транспорту.

Критерії успішності авіапідприємства формують конкурентні переваги, які можливо поділити на три класифікаційні групи.

Перша група – це критерії конкурентоспроможності в аспекті високоякісного управління, а саме: дієвість, економічність, продуктивність, якість послуг, прибутковість, умови праці, інноваційність.

Рівень задоволення споживачів і прибутковість компанії тісно пов'язані з якістю товару і послуг. Високий рівень якості дає в результаті більш повне задоволення, одночасно забезпечуючи більш високі ціни і, найчастіше, менші витрати. Підвищення якості продукції значною мірою визначає виживаність підприємства в умовах ринку, темпи технічного прогресу, впровадження інновацій, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві [5].

Друга група – це критерії конкурентоспроможності успішних лідерів – підприємств за такими характеристиками, як: якість менеджменту, послуг, рентабельність довгострокових інвестицій, фінансова стабільність, здатність продукувати та впроваджувати інновації, відповідальність перед суспільством.

До третьої групи належатьознаки конкурентоспроможності авіакомпаній, що систематизовані за результатами досліджень: безпека, цілеспрямована орієнтація на дії та на досягнення успіху, запровадження стратегії «обличчям до споживача», самостійність і підприємницька ініціатива, зв'язок зі змінами у зовнішньому та внутрішньому оточенні та дії на підставі ціннісних принципів, відданість і вірність власній справі та ін.

Завданню економії часу повинна бути підлеглою вся система організації перевезень на повітряному транспорті, яка повинна забезпечувати максимальне використання потенційної швидкості літальних апаратів, звичайно, з обов'язковим дотриманням вимог безпеки і регулярності польотів. За цих умов швидкісний ефект повітряного транспорту й одержувана при цьому економія суспільного часу будуть проявлятися найбільшою мірою, що і забезпечить конкурентоспроможність авіакомпанії.

Для доповнення критерію конкурентоспроможності варто визначити зовнішнє середовище.

Підприємства цивільної авіації знаходяться та функціонують в зовнішньому середовищі, і кожна їхня дія можлива тільки в тому разі, якщо зовнішнє середовище припускає її здійснення [2]. Зовнішнє середовище є джерелом живлення підприємств ресурсами, які є необхідною умовою підтримання внутрішнього потенціалу підприємства на належному рівні для формування конкурентної переваги серед інших фірм.

Зовнішнє середовище авіакомпанії містить у собі ті чинники, які перебувають за межами впливу підприємства й навіть усієї галузі авіаперевезень: економічні, соціальні, демографічні та політичні.

Загалом вплив факторів зовнішнього середовища непрямого впливу має досить сприятливий характер. Найбільшу загрозу для підприємства створюють економічні фактори. Саме на подолання негативного впливу з боку економічних чинників варто спрямовувати сильні сторони підприємства. Технологічні, політичні та соціальні фактори дають підприємству помірні можливості розвитку, які воно у змозі реалізувати, якщо правильно спрямує на це свої сильні боки та зуміє використати ці можливості для посилення своїх слабких сторін.

Найсуттєвіше на стан справ підприємства впливає зовнішнє середовище прямого впливу. Вивчення зовнішнього середовища прямого впливу спрямоване на аналіз стану таких його складників, з якими підприємство знаходиться в безпосередній взаємодії. Важливо підкреслити, що підприємство зі свого боку може чинити істотний вплив на характер та зміст цієї взаємодії, завдяки чому воно може активно брати участь у формуванні додаткових можливостей та в запобіганні прояву загроз його подальшому існуванню.

Авіакомпанії, що займаються складанням прогнозів, ставлять перед собою завдання скомпонувати в єдину систему довго- і короткострокові фактори, щоби створити прогноз поведінки дії факторів зовнішнього середовища, який міг би служити базою для побудови прогнозу авіаперевезень. Як правило, такі прогнози містять якийсь відсоток можливих відхилень у таких параметрах, як курс акцій і валют, ціни на нафту тощо [5].

Завданням і основним призначенням механізму маркетингового управління є забезпечення такої взаємодії підприємства із середовищем, яка давала би змогу підтримувати його потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей, і тим самим забезпечувала можливість розвиватися в довгостроковій перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства є результатом комплексу соціально-економічних заходів, які утворюють конкурентні переваги. Стратегія конкурентоспроможності підприємства найбільшою мірою залежить від механізму якісного використання ресурсів, які забезпечують найбільш ефективне економічне зростання, розвиток інтеграційних, інвестиційних та економічних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багрова І.В., Нефедова О.Г. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г Нефедова // Вісник економічної науки України. 2007. № 1. С. 11–16.

2. Василенко В.А. Оцінка конкурентоспроможності авіакомпаній в період економічної нестабільності / В.А. Василенко // Вісник ХНАУ. 2011. № 1. С. 20−24.

3. Задорожна Н. Поняття конкурентних переваг [Текст] / Н. Задорожна // Економіка. 2005. № 1. С. 100–103.

4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] : навч. посіб. / Клименко С.М., Т.В. Омельяненко. К.: КНЕУ, 2006. 527 с.

5. Командровська В.Є. Стратегії зростання сучасних авіакомпаній / В.Є Командровська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2012. № 34

6. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. Навчальний посібник / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. К.: КНЕУ. 1998. 352 с.

7. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдінов. М.: Видавничо-книготорговий центр «Маркетинг», 2002. 892 с.

REFERENCES:

1. Bahrova I.V., Nefedova O.H. (2007) Skladovi ta faktory konkurentospromozhnosti [Components and factors of competitiveness] Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy, vol. 1, pp. 11–16.

2. Vasylenko V.A. (2011) Otsinka konkurentospromozhnosti aviakompanii v period ekonomichnoi nestabilnosti [Assessment of the competitiveness of airlines during the period of economic instability] Visnyk KhNAU, vol. 1, pp. 20-24.

3. Zadorozhna N. (2005) Poniattia konkurentnykh perevah [Concept of competitive advantages] Ekonomika, vol. 1, pp. 100–103.

4. Klymenko S.M., Omelianenko T.V. (2006) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva [Managing the competitiveness of the enterprise]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

5. Komandrovska V.Ie. Stratehii zrostannia suchasnykh aviakompanii (2012) [Strategies for growth of modern airlines] Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury, vol. 34.

6. Pokropyvnyi S. F., Kolot V.M. (1998) Pidpryiemnytstvo: stratehiia, orhanizatsiia, efektyvnist [Entrepreneurship: strategy, organization, efficiency]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

7. Fatkhutdinov R.A. (2002) Konkurentospromozhnist orhanizatsii v umovakh kryzy: ekonomika, marketynh, menedzhment [Competitiveness of the organization in a crisis: economics, marketing, management]. Moskov: Vydavnycho-knyhotorhovyi tsentr “Marketynh” (in Russian)

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

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE CONTEXT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Under the influence of globalization processes, the company faces the problem of choosing the most effective competitiveness strategy. The growing integration of global markets, as well as international competition, implies the adoption of a global perspective in the planning of a competitiveness strategy.

In modern conditions, obtaining a stable income of companies is associated with the development and implementation of their competitive advantages. A competitive advantage occurs when a company is able to perform the necessary actions with lower aggregate costs than its competitors or perform certain actions in unique ways.

Competitive advantages of the company are formed by numerous factors: more efficient production, accessible advertising, competent management and sociable attitude to consumers. Competitive advantage forms the internal environment of the enterprise on the basis of the ratio of production costs and the economic effect, which is achieved taking into account lower cost and sustainability of reducing the selling price, presented by the market and competition.

A prerequisite for the formation of competitive advantages in the air transportation market is: the value of services, the increase of which is a strategically important task for each airline, which seeks to provide sturdy competitive positions in the market; the possibility of reducing costs, efforts, time, or certain types of services and introducing new, in accordance with the needs of consumers; improvement of personnel qualification, support for corporate spirit and organizational culture; ensuring air transportation reliability; increasing the quality of making managerial decisions, introducing the latest scientific developments in managing the development of the enterprise, improving its image, and so on.

Thus, the competitiveness of the enterprise is the result of a complex of socio-economic measures that create competitive advantages.

ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

QUESTIONS OF IMPLEMENTATION OF AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF TOURISM BUSINESS

УДК 004:338.48

Скібіцький О.М.
к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київський національний торовельно-економічний університет

Визначені основні напрями використання новітніх інформаційних технологій та операції процесу вибору корпоративної системи для туристичного чи готельного підприємства. Сформульовані вимоги до інформаційного забезпечення системи управління готельним підприємством в умовах використання АРМ на базі персональних ЕОМ і Інтернет-технологій.

Ключові слова: *автоматизація, інформаційна технологія, автоматизована система управління, туристична діяльність, туристична індустрія, туристичний продукт, автоматизоване робоче місце, автоматизована інформаційна система, персональна електронна обчислювальна машина, комп'ютерна мережа, інформаційне забезпечення, нормативно-довідкова інформація.*

Определены основные направления использования новейших информационных технологий и операций процесса выбора корпоративной системы для туристического или гостиничного предприятия. Сформулированы требования к информационному обеспечению системы управления гостиничным предприятием в условиях использования АРМ на базе персональных ЭВМ и Интернет-технологий.

Ключевые слова: *автоматизация, информационная технология, автоматизированная система управления, туристическая деятельность, туристическая индустрия, туристический продукт, автоматизированное рабочее место, автоматизированная информационная система, персональная электронно-вычислительная машина, компьютерная сеть, информационное обеспечение, нормативно-справочная информация.*

The main directions of using the newest information technologies and operations of the process of selecting a corporate system for a tourist or hotel enterprise are determined. Requirements for informational support of the management system of the hotel enterprise in the conditions of using workstations on the basis of personal computers and Internet technologies are formulated.

Key words: *automation, information technology, automated control system, tourism activity, tourism industry, tourism product, automated workplace, automated information system, personal computer, computer network, information support, normative and reference information.*

Постановка проблеми. Конкуренція вступає в нову еру, яка характеризується глобальними змінами і несе передбачені зміни в інформаційні технології і практику ведення бізнесу. У багатьох туристичних підприємствах обробка інформації, введення нових інформаційних технологій, автоматизація робочих місць працівників набуває форм пошуку стратегічних конкурентних переваг. Інформаційні технології суттєво змінюють бізнес-процеси, відкривають у бізнесовй діяльності нові можливості. Йдеться про скорочення дистанції між споживачами туристського продукту і туристськими організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження автоматизованих систем управління в підприємствах, зокрема, туристичного бізнесу досліджували такі вітчизняні і зарубіжні автори, як: А.О. Глєбова, С.П. Єсаулова, В.С. Пономаренко, Ы.О. Золотарьова, Р.К. Бутова, С.В. Мельниченко, А.А. Мазаракі, М.А. Морозов, М.М. Скопень, К.Н. Сичов, А.С. Татаринцева, С.Г. Шило, U. Gretzel, R. Law, M. Fuchs, R. Egger, D. Buhalis тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно розглянути основні напрями вдосконалення автоматизованого управління готельними комплексами, опрацювати вимоги до проектування АСУ на базі мережі АРМ та їхнього інформаційного забезпечення, використання інформаційних технологій і можливостей міжнародних систем бронювання і резервування, інтегрованих у глобальній мережі з виходом на локальні автоматизовані системи управління конкретного туристичного підприємства.

Мета статті – дослідити сутність інформаційно-інноваційних технологій у туризмі та визначити напрями їх подальшого розвитку у вітчизняній практиці господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розподіленого автоматизованого управління необхідне створення для кожного щабеля управління (кожного робочого місця чи структурного підрозділу, який виконує окремий комплекс завдань чи певну функцію управління) АРМів на базі професійних персональних ЕОМ. Отже, для кожного об'єкта управління, для кожної предметної області потрібно передбачити сукупність АРМів, що відповідають їхньому функціональному призначенню [1].

Інформаційні технології (ІТ) можуть бути визначені як апаратне забезпечення, телекомунікації, системи управління базами даних та інші технологічні засоби зберігання, обробки і передавання інформації [2, с. 20].

Ці технологічні прийоми дають можливість менеджерам створювати і забезпечувати доступ до складних баз даних організації і споживачів. Вони дають змогу працівникам організації спілкуватися один з одним способами, які раніше

неможливо було уявити. Доступність ІТ і постійне зниження виатрат на їх упровадження чинять великий позитивний тиск на підприємства туристичної галузі, спонукають їх до інвестицій в нові апаратні засоби, програмне забезпечення й інші технологічні можливості обробки інформації, оскільки вони є невід'ємною вимогою конкурентного ринку [3, с. 30].

Нові ІТ ґрунтуються на застосуванні персональних ЕОМ та їх мереж, створенні автоматизованих робочих місць (АРМ). На кожному такому апаратно-програмному комплексі є елементи продуктивності. У цих умовах одним з основних завдань інформаційної технології є скорочення важких і низькооплачуваних рутинних робіт [4, с. 135].

У менеджменту є можливість отримання великих інформаційних масивів, а отже, ІТ сприяють підвищенню ефективності і продуктивності праці на кожній стадії процесу прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень.

Найбільш ефективною організаційною формою використання ПЕОМ є створення на їх базі АРМ конкретних фахівців бек-офісу (економістів, маркетологів, адміністраторів, кадровиків, юристів, комірників, бухгалтерів, менеджера з продажів, маркетолога, адміністратора, товарознавця, керівників підрозділів та вищого керівництва) і фронт-офісу (фахівців ресепшну, касирів, комірників, офіціантів, обслуги, call-центру тощо), розроблювані на базі персональних комп'ютерів, які мають можливість об'єднання в локальні обчислювальні мережі. Така форма усуває психологічний бар'єр між користувачем АРМ і обчислювальною технікою.

Досвід проектування комплексних АСУ або автоматизованих локальних комплексів завдань свідчить, що АРМ повинно відповідати таким вимогам, як:

– своєчасне задоволення інформаційної й обчислювальної потреби фахівця;

– мінімальний час реакції на запити користувача;

– адаптація до рівня підготовки фахівця та його професійних запитів;

– простота освоєння прийомів роботи з використанням АРМ і легкість спілкування з програмним забезпеченням, наявність навчаючих блоків у дружньому інтерфейсі для користувача АРМ;

– надійність, відносна дешевизна і простота обслуговування.

– терпимість стосовно користувача (до його випадкових або спрямованих помилок);

– можливість швидкої адаптації програмного продукту до змін у законодавстві, в т.ч. податковому, та можливість відповідного швидкого перенавчання користувача.

– можливість мережної конфігурації автоматизованої обчислювальної системи;

– захист від несанкціонованого доступу до інформації і хакерських атак [10].

Можна визначити основні напрями створення нової ІТ для управління готельними комплексами та туристичними фірмами:

1. Обробка інформації на розподілених обчислювальних системах, що базуються на комплексному сполученні двох фундаментальних положень: інтегрована інформаційна база й обмін інформацією між користувачами системи в мережі персональних ЕОМ.

2. Впровадження АРМ на базі персональних ЕОМ і поетапне нарощування мережі цих АРМів у комплексну автоматизовану систему управління (АСУ) готельним підприємством, туроператорів (турагентів).

3. Впровадження нових завдань управління готельним господарством, вирішення яких неможливе без використання сучасної інформаційної технології, заснованої на застосуванні обчислювальних і периферійних засобів мікропроцесорної техніки [2].

Говорячи про застосування обчислювальної техніки в невиробничій сфері (туризмі, громадському харчуванні, готельному сервісі, торгівлі), необхідно враховувати низку специфічних особливостей її використання в цих галузях взагалі і в туристичному (готельному) підприємстві зокрема, які варто враховувати під час розроблення і впровадження різного роду електронних пристроїв і систем.

Ці особливості розподіляються на дві групи:

1. особливості, пов'язані з «природою» комерційної інформації;

2. особливості функціонування ПЕОМ у сфері управління туристичними та готельними комплексами.

До першої групи можна віднести такі особливості:

По-перше, необхідність збору первинної бізнесової (комерційної) інформації в місцях її виникнення. Практика показала, що ефективне управління готельним сервісом, блоком громадського харчування, роздрібною торгівлею, транспортнгим та екскурсійним обслуговуванням тощо можливе лише на основі обліку реалізації послуг як індивідуальних актів купівлі-продажу по кожному клієнту, по кожному замовленню. Тут виникає питання розроблення і виробництва різних пристроїв для автоматичного збору і накопичення даних безпосередньо у вузлах касових розрахунків готельних чи торгових (ресторан, бар тощо) об'єктів (фронт-офіс).

По-друге, відмінною рисою комерціно-економічної інформації є багатомірність її структури, оскільки для комплексного вирішення завдань управління готелєм вимагаються різнобічні зведення про реалізовані послуги і товари та їхні запаси. Отже, неподільна (у розумінні її наступної обробки на ПЕОМ) одиниця інформації може містити в собі декілька як кількісних, так і якісних ознак, які характеризують послугу/товар (ціна, маса, кількість, код послуги (товару), кондиція тощо).

По-третє, багатомірність структури комерційної інформації і різноманітність форм діяльності туристичних організацій зумовлює необхідність комплексного її використання. Це виражається в тому, то той самий інформаційний масив може послідовно оброблятися за різними ознаками залежно від цілей конкретного розв'язуваного завдання (управління номерним фондом, керування матеріальними запасами, вивчення попиту, управління маркетингом, бухгалтерський облік, касове обслуговування тощо).

По-четверте, вихідна інформація і результати її обробки подаються зазвичай у табличній формі, причому напрями і форми використання таблиць дуже різноманітні. Це висуває певні вимоги до систем фіксації економічної інформації на машинних носіях, до програм її обробки і до пристроїв введення-виводу інформації.

До другої групи можна віднести такі особливості і напрями функціонування мереж ПЕОМ, як:

– здійснення автоматизованих розрахунків із клієнтами, замовниками, покупцями;

– автоматизована реєстрація, нагромадження й обробка інформації;

– оптимізація умов праці співробітників і режимів роботи торгово-технологічного устаткування.

Вибір зазначених напрямів зумовлений тим, що децентралізована обробка економічної інформації на персональних ЕОМ у готелях дає змогу оперативно й ефективно використовувати результати рішення завдань для безпосереднього управління діяльністю підприємства, при цьому різко зменшуються витрати на обробку вхідної інформації й отримання результатної.

Під час аналізу роботи та інформаційних потреб окремих користувачів (чи підрозділів підприємства) сукупність інформаційних потоків об'єднують в інформаційну модель, яка містить такі кількісні характеристики структури управління:

– номенклатуру всіх видів постійної інформації з описанням її якісних ознак і однозначного визначення змісту, систематизовану відповідно до прийнятого класифікатора;

– користувачі інформації за її видами з описанням призначення інформації, регламенту (форми, обсягу і термінів) її надходження та споживання;

– джерела інформації за видами (документ, файл, інформаційний масив своєї або сторонньої (зовнішньої) бази даних) із описанням цілей застосування, періодичності й обсягу надання;

– напрям руху даних за видами;

– форми документів і види носіїв інформації.

Важлива вимога полягає в тому, щоб нова ІТ представляла не тільки якісну числову інформацію, але і краще її аналізувала та сприяла вдосконаленню системи управління готельним комплексом. Дані щодо наданих послуг, виконання замовленнь, продажу, постачання і залишків матеріальних запасів (у т.ч. фінансових, товарних, продуктових тощо) за максимально деталізованим асортиментом становлять основну частину обсягів комерційно-економічної інформації в галузі. Використання систем управління тарифами (оптимізації прибутку) стало тенденцією останнього часу, оскільки туристичні підприємства при цьому зміцнюють свої конкурентні переваги і підвищують прибутковість.

У реальному часі аналізуються: сезонні коливання попиту, зміни ціноутворення, специфіка різних сегментів туристичного ринку, тенденції бронювання в динаміці, управління тарифами тощо.

На основі проведеного аналізу опрацьовуються поточні зміни політики підприємства в частині замовлень, розміщення гостей, реалізації послуг і коригування загальної комерційної стратегії.

Цільове використання ІТ дає змогу суттєво підвищити продуктивність операційної і управлінської роботи. Ці технології впливають як на характер сервісного (чи матеріального) продукту, так і на надання послуг, а отже, на швидкість обслуговування клієнтів. Підвищення продуктивності найкращим чином забезпечує підприємству повагу клієнтів (та імідж) і можливість розширення ринку.

Отже, сформулюємо десять вимог до інформаційного забезпечення системи управління готельним підприємством в умовах використання АРМ на базі мережі персональних ЕОМ:

1. Інформаційне забезпечення системи має являти собою інтегровану базу облікових даних багатоцільового використання та нормативно-довідкової інформації (НДІ), фіксованих на первинних документах, жорстких магнітних дисках великої ємності та на інших електронних носіях (флеш-пам'яті), у сховищах даних хмарних технологій.

2. Позамашинна інформаційна база системи управління має являти собою систему вхідних, нормативно-довідкових та вихідних документів.

3. Форми первинних (у т.ч. облікових) документів мають бути пристосовані до технології реєстрації інформації у файли бази даних, при цьому треба передбачати можливість автоматичного зчитування цих даних за допомогою технічних засобів (лазерних сканерів), насамперед – штрих-кодів.

4. Форми вихідної інформації повинні бути розраховані на одноцільове використання, при цьому кількість регламентних повідомлень має бути мінімізована, а пріоритет надано вихідним повідомленням про відхилення стану процесів в системі від заданих параметрів у вигляді контрольних повідомлень на екрані дисплея у процесі діалогу користувача АРМ з комп'ютером.

5. Форми НДІ мають бути розроблені з урахуванням зручності їх реєстрації в базі даних та доступу до них в автоматичному та ручному режимах.

6. В інформаційній базі повинна використовуватися система локальних кодів під час забезпечення можливості застосування на вході та виході

системи загальнодержавних та галузевих класифікаторів техніко-економічної інформації.

7. Внутрішньомашинна інформаційна база має являти собою систему облікових даних та НДІ на цифрових носіях, яка формується внаслідок виконання процедур вводу та перетворення даних позамашинної інформаційної бази.

8. Структурними одиницями внутрішньомашинної інформаційної бази мають бути файли (документи), каталоги (масиви інформації однієї форми), інформаційні потоки (сукупність масивів даних, що стосуються певної ділянки управлінської роботи) та програмні масиви (алгоритми обробки даних).

9. Інформаційна база повинна організовуватися за принципом однократної реєстрації та багатократного використання даних під час вирішення функціональних завдань управління туристичним підприємством.

10. Система класифікації та кодування має базуватися на принципі мінімальної надлишковості довжини кодів із метою скорочення ручної обробки вхідних документів та зниження ймовірності помилок під час вводу даних за допомогою технічних засобів зчитування машинних кодів [9].

Поява на ринку послуг пакетів програм для комплексної автоматизації управління готелями створила нові можливості для удосконалення їхньої роботи, покращення якості послуг і самого процесу обслуговування, прискорення процесу поселення тощо.

Безумовно, у завдання таких систем управліня не входить автоматизація абсолютно всіх бізнесів-процесів, що відбуваються у готельному (туристичному) підприємстві. Передбачається програмна реалізація найбільш однотипних завдань, які вирішуються практично на кожному підприємстві, і завдань, специфічних для конкретного підприємства [1].

Визначимо десять ітерацій процесу вибору корпоративної системи для туристичного чи готельного підприємства (або організації, яка може містити велику кількість підпорядкованих пов'язаних підприємств):

1. Створення робочої групи з автоматизації управління фірмою.

2. Визначення цілей створення і використання корпоративної системи управління.

3. Опис бізнес-правил взаємодії учасників корпоративної структури.

4. Формалізація методів обліку, звітності підпорядкованих підрозділів та компанії загалом.

5. Опис каналів передачі даних і вимог до апаратного (технічного) забезпечення системи.

6. Розробклення розширеного запиту до постачальників (розробників) програмного забезпечення (ПЗ).

7. Порівняльний аналіз потреб компанії, можливостей конкретного програмного пакета та його вартості.

8. Первинний відбір ПЗ і вибір його постачальників.

9. Розроблення сценарію презентацій програмних пакетів для керівників та різних служб (підрозділів) фірми.

10. Визначення умов поставки ПЗ та розроблення проекту зі впровадженя системи управління (або окремих підсистем за блочно-модульним принципом).

Визначимо перспективи створення і розвитку АСУ в туристичному бізнесі (зокрема, готельних комплексів).

Значення таких комплексних АСУ, що складаються із сукупності АРМів, поєднаних в інтегровану розподілену базу даних комплексної корпоративної АСУ, полягає у підвищенні ефективності діяльності туристичних, готельних та інших пов'язаних комерційних підприємств за рахунок поліпшення якості управління.

Проте багатоланковість у структурі управління, надмірне дроблення підрозділів, нечіткі координація і комунікацями між ними не дозволяють налагодити ефективну, гнучку, динамічну систему інформації в організації для вирішення задач визначених предметних областей або функціональних підсистем комплексної АСУ.

Підсумуємо вищевикладене.

1. Основні переваги розроблення АСУ готельними підприємствами на базі АРМ із використанням персональних ЕОМ та їх сукупності (локальних обчислювальних мереж) полягають у такому:

– робота в діалоговому режимі дозволяє скоротити кількість друкованих вихідних документів, замінюючи їх показом даних на екрані дисплея;

– запропонована технологія збору й обробки інформації дає змогу одержати результативну інформацію для здійснення управлінських функцій по запиту;

– створення АСУ з підключеняям до її структури АРМів дає можливість використовувати ЕОМ кожному працівнику зі складу персоналу, який входить у контур АСУ відповідно до його функціональних обов'язків;

– надається можливість уточнити та перерозподілити функціональні обов'язки управлінського персоналу та на цій основі вирішити проблему економії трудових ресурсів.

2. В умовах вивільнення часу працівників функціональних відділів з'являється можливість виконання аналітичних робіт і оперативного управління сервісно-виробничим та торгово-технологічним процесом, фінансовими та товарними запасами, розрахунками з клієнтами, постачальниками та корпоративними замовниками.

Із застосуванням АРМ з'являється можливість повної і послідовної реалізації принципу органічного злиття аналітичного та синтетичного обліку, усунення розходжень між ними.

3. Надійність управління забезпечується блочністю (модульністю) системи, взаємозамінністю технічних засобів АРМ.

У таких системах розроблено і реалізовано замкнутий управлінський цикл, у якому головні завдання управління рухом фінансових коштів та матеріальних цінностей розв'язуються автоматизовано, що дасть змогу забезпечити:

– зростання ймовірності задоволення попиту покупців у потрібному обсязі та структурі;

– скорочення часу, необхідного для реакції керуючої системи на відхилення у процесі сервісно-виробничого процесу та на зовнішні втручання;

– зростання надійності системи завдяки повноті та своєчасності обробки інформації;

– зниження рівня витрат обігу завдяки більш раціональному керуванню товарними ресурсами;

– скорочення термінів обробки інформації та підготовки необхідних даних для прийняття оптимальних управлінських рішень.

4. Внаслідок уведення в експлуатацію новітніх комп'ютерних програм у готелях досягається економічний ефект за рахунок скорочення часу на введення й обробку інформації, розрахунки з клієнтами [11]. Під час урахування чинників зростання економічної ефективності слід мати на увазі, що раціоналізація використання номерного фонду, праці персоналу, скорочення понаднормативних товарних та інших матеріальних запасів і раціональна організація завезення їх партій внаслідок функціонування підсистеми управління просуванням послуг і товарів забезпечить умовне вивільнення до 20% житлових, офісних, торгових та складських приміщень, що прирівнюється витратам на їх будівництво чи аренду.

Крім економічного ефекту, досягається соціально-економічний ефект за рахунок поліпшення рівня культури обслуговування клієнтів на основі зростання стабільного асортименту послуг та скорочення часу клієнтів на їх отримання. Зростає продуктивність праці робітників, ліквідується перевантаження, робота сталє привабливішою, більш творчою [10].

5. Впровадження АСУ з підключенням до контуру автоматизації системи реєстрування (*front-office*), таких як *Fidelio Hotel V8*, або *Opera* дозволяє суттєво підвищити точність обліку номерного фонду та якості планування завантаження готелю. Результатом є зменшення простою номерів приблизно на 17–22% [12]. До основних функцій системи *Fidelio FO (Fidelio front office)* та *Opera* належать:

– бронювання номерів і заселення гостей;

– нарахування за проживання й інші послуги, надані готелем;

– акумулювання інформації про неоплачені рахунки клієнтів, що надходять із різних точок продажів;

– виставлення проміжних і остаточних рахунків для розрахунків із клієнтами;

– облік інформації про безготівкові розрахунки;

– одержання фінансових і статистичних звітів.

Інтереси фірми *Fidelio* в Україні представляє фірма *HRS (Hotel and Restaurant Systems)*, яка не тільки реалізує і налаштовує програмні продукти цієї німецької фірми, але і надає технічну підтримку цих систем, проводить навчання користувачів та їх сертифікацію.

6. У процесі експлуатації АСУ відпадає використання низки звітних документів та ручні картотеки проживаючих. Основні звітні документи формуються автоматизованим способом. Скорочується час отримання добових зведень/звітів, налагоджується автоматизований облік роботи персоналу готелів із розміщення клієнтів, підвищується оперативність інформаційного обслуговування, поліпшується якість обслуговування гостей. Загалом підвищується продуктивність праці персоналу служб приймання, розміщення та обслуговування [13].

Побудова автоматизованої системи управління готельним господарством на базі локальних обчислювальних комплексів (персональних ЕОМ та їх мереж) і сполучених із ними периферійних пристроїв (електронних касових терміналів, сканерів тексту, зчитувачів машинних кодів тощо) має значні переваги перед централізованими жорсткими системами: вони більш оперативні, надійні і легше компонуються за блочно-модульним принципом. Їх простіше розвивати, видозмінювати, модернізувати, добавляти нові функції; технічні засоби в таких системах легше нарощувати, скорочувати, заміняти більш досконалими.

Для керівників сучасних підприємств і організацій туристичної галузі використання сучасних інформаційно-інноваційних технологій дає змогу: контролювати продуктивність праці і результативність бізнес-процесів; підвищити інвестиційну привабливість туристичного підприємства; швидко виявляти «вузькі місця» в управлінні процесами на туристичних підприємствах; підвищити якість обслуговування і надання послуг; підвищити доступність туристичних послуг; прискорити впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; розвивати підприємства туристичної галузі шляхом активізації процесів інтеграції між сервісними організаціями і туристичними підприємствами.

Висновки з проведеного дослідження. Напрями вдосконалення АСУ вбачаються через визначення якості управління об`єктом та її кількісної оцінки, через окреслення шляхів підвищення ефективності інформаційних технологій менеджменту, через розроблення методики визначення економічної та соціальної ефективності автоматизованого менеджменту загаломта за об’єктами управління (потоки клієнтів, рух фінансових коштів, матеріальні запаси та потоки, персонал, маркетинг, безпека, взаємини із контрагентами тощо).

З метою подальшого розвитку бізнесу в індустрії гостинності та рекреації, його структурної перебудови в Україні доцільно:

– запровадити науково обґрунтовану систему статистики та звітності суб'єктів туристичної діяльності та рекреації;

– агрегувати можливості міжнародних систем бронювання і резервування, інтегрованих у глобальній мережі *Internet* із внутрішніми АСУ конкретних готельних підприємств;

– активно використовувати елементи комп'ютеризованого маркетингу на підприємствах туристичної галузі та готельного господарства (маркетингові дослідження кон'юнктури туристичного ринку, цінові стратегії, стимулювання продажу турпутівок, реклама, просування бренду, паблісіті, пошук нових сегментів туристичного ринку, інновації в сервісі тощо);

– розробити та реалізувати програми безперервної ступеневої освіти у поєднанні з виробничою практикою та стажуванням студентів і викладачів за кордоном; забезпечити координацію дій з навчальними закладами різних рівнів для сприяння розвиткові системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів туристичної галузі Київським національним торговельно-економічним університетом як профілюючим вишем державної форми власності в галузі.

Узагальнені результати досліджень можуть бути використані у практичній роботі менеджерів та системними аналітиками під час проектування та впровадження і вдосконалення бізнес-процесів із використаням комплексних автоматизованих інформаційно-порадницьких (дорадчих) систем, а також під час розроблення типових проектних рішень для АРМ різних категорій фахівців, керівників та оперативного персоналу фронт-офісу готельних та інших туристичних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лутай А.П. Информационные технологии в индустрии гостеприимства // Современная наука: проблемы и перспективы: сборник материалов V Международной научно-практической конференции. Ставрополь: Логос, 2017. С. 27–31.

2. Кучеренко К. Розвиток інформаційних технологій та їх запровадження у діяльність підприємств туристичної сфери // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка / ЕКОНОМІКА. 10 (163) / 2014, С. 134–139.

3. Татаринцева А.С. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій / А.С. Татаринцева, С.М. Олійник // Вісник Запорізького національного університету. 2014. № 1(9). С. 148–154.

4. Шевчук Л.Є. Автоматизація діяльності туристичної фірми. // Культура народів Причорномор'я. 2012. № 232. С. 90–93.

5. Скопень М.М. Інформаційні системи і технології в готельно-ресторанному та туристичному бізнесі: підручник / [М.М. Скопень, М.К. Сукач, О.П. Будя, О.І. Артеменко, Л.А. Хрущ]. К.: Ліра-К, 2017. 764 с.

6. Гудзовата О.О. Автоматизовані системи управління готелями / О.О. Гудзовата // Торгівля, комерція, підприємництво. 2013. Вип. 15. С. 94–98.

7. Глєбова А.О. Інноваційні технології у туристичній галузі / А.О. Глєбова // Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2(8).

8. Використання інноваційних технологій в галузі туризму: монографія / [В. М. Зайцева, Д.Д. Гурова, О.М. Корнієнко, Т.С. Кукліна, С.М. Журавльова]. Запоріжжя: Дике Поле, 2015. 144 с.

9. Buhalis, D. (2013), eTourism: information technology for strategic tourism management, Pearson (Financial Times/Prentice Hall), London.

10. Mauri, A. G. (2012). Hotel revenue vanagement. Principles and ptactices. Pearson, Milan.

11. Cantoni, L. and Xiang Z. (eds.) (2013). Information and Communication Technologies in Tourism, 2013/ Springer-Verlag Berlin Heidelberg/ DOI: 10.1007/978-3-642-36309-2_5/

REFERENCES:

1. Lutay A.P. Ynformatsyonnye tekhnolohyy v yndustryy hostepryymstva // Sovremennaya nauka: problemy y perspektyvy: sbornyk materyalov V Mezhdunarodnoy nauchno-praktycheskoy konferentsyy. – Stavropol': Lohos, 2017. – S. 27–31.

2. Kucherenko K. Rozvytok informatsiynykh tekhnolohiy ta yikh zaprovadzhennya u diyal'nist' pidpryyemstv turystychnoyi sfery // Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni T. Shevchenka / EKONOMIKA. 10 (163) / 2014, – S. 134–139.

3. Tataryntseva A.S. Upravlinnya pidpryyemstvamy turystychnoyi sfery z vykorystannyam suchasnykh informatsiynykh tekhnolohiy / A. S. Tataryntseva, S. M. Oliynyk // Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. 2014. № 1(9). S. 148–154.

4. Shevchuk L. YE. Avtomatyzatsiya diyal'nosti turystychnoyi firmy. // Kul'tura narodiv Prychornomor'ya. 2012. № 232. S. 90–93.

5. Skopen' M. M. Informatsiyni systemy i tekhnolohiyi v hotel'no-restorannomu ta turystychnomu biznesi: pidruchnyk / [M.M. Skopen', M.K. Sukach, O.P. Budya, O.I. Artemenko, L.A. Khrushch]. K.: Lira-K, 2017. 764 s.

6. Hudzovata O.O. Avtomatyzovani systemy upravlinnya hotelyamy / O.O. Hudzovata // Torhivlya, komertsiya, pidpryyemnytstvo. 2013. Vyp. 15. S. 94–98.

7. Hlyebova A.O. Innovatsiyni tekhnolohiyi u turystychniy haluzi / A. O. Hlyebova // Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi. 2012. № 2(8).

8. Vykorystannya innovatsiynykh tekhnolohiy v haluzi turyzmu: monohrafiya / [V.M. Zaytseva, D.D. Hurova, O. M. Korniyenko, T.S. Kuklina, S.M. Zhuravl'ova]. Zaporizhzhya: Dyke Pole, 2015. 144 s.

9. Buhalis, D. (2013), eTourism: information technology for strategic tourism management, Pearson (Financial Times/Prentice Hall), London.

10. Mauri, A. G. (2012). Hotel revenue vanagement. Principles and ptactices. Pearson, Milan.

11. Cantoni, L. and Xiang Z. (eds.) (2013). Information and Communication Technologies in Tourism, 2013/ Springer-Verlag Berlin Heidelberg/ DOI: 10.1007/978-3-642-36309-2_5/

Skibitsky O.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Hotel and Restaurant Business
Kyiv National University of Trade and Economics

QUESTIONS OF IMPLEMENTATION OF AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF TOURISM BUSINESS

At the moment, it is necessary to reduce the distance between consumers of tourist products and tourist enterprises. In such enterprises processing information, the introduction of new information technologies, automation of workplace workers should acquire the form of finding strategic competitive advantages.

Analysis of recent research and publications showed that the information needs of individual users (or units of the enterprise) are not defined; requirements for the information provision of the hotel management system management system in the conditions of using automated workplaces on the basis of personal computers and Internet technologies are not formulated. There are no requirements for such automated workplaces.

The basic directions of using the modern information technologies and operations in the process of choosing a corporate system for a tourist and hotel enterprise are determined. Requirements for the information provision of the hotel management system in the conditions of using automated workplaces on the basis of personal computers and Internet technologies are formulated.

In order to further develop business in the hospitality industry and recreation industry, its structural adjustment in Ukraine, it is expedient to introduce a scientifically sound system of statistics and reporting for tourism and recreation subjects; actively use the elements of computerized marketing at the enterprises of the tourism and hotel industry (marketing researches of the tourist market situation, price strategies, promotion of sales of concerts, advertising, promotion of the brand, publicity, search for new segments of the tourist market, innovations in the service, etc.).

The generalized results of the research can be used in the practical work of managers, and system analysts in designing and implementing and improving business processes using integrated automated informative and advisory systems, as well as in developing typical design solutions for the automated workplaces of different categories of specialists, managers and operational staff of the front office of hotel and other tourist enterprises.

The directions of further research on the improvement of the automated control systems of the tourist enterprises are seen in determining the quality of the object management and its quantitative assessment; outlining ways to increase the effectiveness of information technology management; development of a methodology for determining the economic and social efficiency of automated management in the whole and for objects of management (client flows, movement of financial resources, material stocks and flows, personnel, marketing, security, relationships with counteragents, etc.).

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕМАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

FEATURES OF APPLICATION OF REMARKETING IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

УДК 659.1.012

Соколюк К.Ю.
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Головащенко А.В.
асистент кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено аспекти застосування ремаркетингу, його основну мету, завдання та види. Проаналізовано стратегії ремаркетингу, виявлено головні недоліки його застосування. Досліджено процес роботи ремаркетингу в системі AdWords. Здійснено аналіз основних помилок, що здійснюють рекламодавці під час застосування цього інструменту Інтернет-маркетингу.
Ключові слова: *Інтернет-маркетинг, ремаркетинг, стратегія, інструменти ремаркетингу, AdWords, Google Analytics, кросплатформова реклама.*

В статье исследованы аспекты применения ремаркетинга, его основная цель, задачи и виды. Проанализированы стратегии ремаркетинга, выявлены главные недостатки его применения. Исследован процесс работы ремаркетинга в системе AdWords. Осуществлен анализ основных ошибок, которые осуществляют рекламодатели при применении этого инструмента Интернет-маркетинга.
Ключевые слова: *Интернет-маркетинг, ремаркетинг, стратегия, инструменты ремаркетинга AdWords, Google Analytics, кросплатформенная реклама.*

The article investigates aspects of the use of remarketing, its main purpose, tasks, and types. The strategy of remarketing is analysed, its main disadvantages of application are revealed. The process of remarketing in the AdWords system is explored. The analysis of the main mistakes made by advertisers in the application of this tool of Internet marketing is conducted.
Key words: *Internet marketing, remarketing, strategy, remarketing tools, AdWords, Google Analytics, crosstalk advertising.*

Постановка проблеми. Актуальність теми застосування сучасних інструментів Інтернет-маркетингу важко недооцінювати у сучасних економічних умовах. У світі відбувається глобальна інформатизація, що охоплює майже всі сфери бізнесу. Для досягнення максимального ефекту сучасним підприємствам необхідно широко застосовувати сучасні інструменти Інтернет-маркетингу.

Технологія ремаркетингу останнім часом набула широкого застосування для самих різних Інтернет-проектів, її обговорюють на галузевих конференціях, у професійних співтовариствах, тощо. Ремаркетинг широко відомий як один з найбільш ефективних рекламних інструментів завдяки своїй здатності залучення найбільш цільових відвідувачів сайту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні є низка публікацій щодо дослідження сутності Інтернет-маркетингу та особливостей застосування його інструментів. Серед них праці таких учених, як В.Д. Байков, О.С. Варвиш, К. Вертайм, Ф. Вірін, В.А. Висоцька, Л. Вундерман, Р. Гавриш, Т.П. Данько, Д. Еймор, С.М. Ілляшенко, С. Кадулін, О.В. Китова, Р.А. Костяєв, М. Котін, І.Л. Литовченко, Маслак, О.Ю. Паньковецький, О.А. Петрик, В.П. Пилипчук, В.Л. Плескач, Ю.В. Попова, І.В. Успенський, Я. Фенвік, Б. Халліган, В. Холмогоров, Дж. Шах, Ю.С. Шипуліна, А.В. Юрасов та інші. Більшість із зазначених науковців вивчають питання систематизації основних його складників та інструментів. Тому виникає необхідність здійснити детальний аналіз одного з головних та найбільш поширених інструментів Інтернет-маркетингу – ремаркетингу.

Формування цілей статті. Метою статті є розкриття сутності поняття «ремаркетинг», його завдань, особливостей застосування та основних недоліків, що виникають під час його використання в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Ремаркетинг дає можливість фіналізувати незавершану цільову дію і навіть стимулює здійснити її повторно. Якщо дослідити ширше, то цей інструмент є найсильнішим засобом впливу на свідомо зацікавлену аудиторію.

Перед тим як аналізувати основні аспекти застосування цього інструменту Інтернет-маркетингу, проаналізуємо сутність поняття «ремаркетинг» (табл. 1).

Основною метою ремаркетингу є збільшення продажу фірми.

Головним завданням ремаркетингу є відновлення або підтримання контакту цільової аудиторії з брендом, товаром з метою здійснення покупки. Ремаркетинг дає змогу забезпечити увагу клієнта через короткий проміжок часу, «наздогнати» клієнта і повернути його.

Комунікація ремаркетингу здійснюється на основі переосмислення раніше застосовуваних маркетингових прийомів із застосуванням інших методів, каналів, місць комунікації, а саме несподівано для цільової аудиторії.

Зазвичай ремаркетинг застосовується в разі:

1. зниження попиту на товар;
2. продажу складного і (або) дорогого товару, що вимагає повторної комунікації з цільовою аудиторією;
3. необхідності забезпечення крос-продажу для представників частини цільової аудиторії, яка здійснила раніше покупку [7].

Є така маркетингова програма, як trade-in, що є інструментом ремаркетингу. Найпростіший приклад її застосування: клієнту, що придбав автомобіль три роки тому, директ-мейлом дякують за прихильність до марки, нагадують про продажі нової моделі і пропонують реалізувати можливість покупки нового з урахуванням вартості старого автомобіля.

Класифікація видів ремаркетингу наведена на рис. 1.

Розглянемо 5 найчастіше застосовуваних стратегії налаштування ремаркетингу [5]:

1. Кросплатформова реклама.

Створення реклами для запам'ятовування бренду – без сумніву, один із найбільш важливих кроків, який передує ефективному продажу.

Рис. 1. Види ремаркетингу

Таблиця 1

Аналіз сутності поняття «Ремаркетинг» [2-3, 8]

Визначення	Характеристика
Ремаркетинг	пошук нових шляхів маркетингу з метою створити новий життєвий цикл товару, на який упав попит.
	ємний і ефективний інструмент медійного планування, який мас широкі можливості для роботи з різними сегментами аудиторії.
	повторний маркетинг, маркетинговий прийом персоналізації комунікації і продовження комунікації з цільовою аудиторією, за допомогою якого нагадують про раніше здійснені дії з брендом, товаром чи комунікації.
	потужний механізм Інтернет-маркетингу, основною метою якого є повторне звернення до користувачів, які вже відвідували ваш сайт, проте з якоїсь причини пішли з сайту, не зробивши певної цільової дії.
	маркетингові заходи, яких вживає фірма за зниження попиту на товари.
	практика продажу речей, що вже були у вжитку, перепродаж.

Більшість споживачів є по своїй природі прихильниками одного чи декількох брендів, тому зазвичай здійснюють покупку вже перевірених фірм. Концепція перехресної реклами дає компанії змогу скоротити час, необхідний, для створення відомого бренду, розміщуючи оголошення на декількох платформах для відвідувачів сайту. Наприклад, якщо користувач відвідав ваш сайт після натискання на оголошення Google, теорія крос-рекламних каналів рекомендуватиме вашу рекламу тому ж користувачеві, коли він входить в Facebook, Twitter або коли він відвідує інші сайти, які дозволяють розміщувати на них оголошення.

2. Застосування ремаркетингу в системі Google Analytics.

У 2012 році команда Google представила нову можливість створення списків ремаркетингу на основі статистики, зібраної в Google Analytics. Google AdWords вже досить давно пропонує рекламодавцям можливість створення рекламних кампаній з технологією ремаркетингу. Раніше було необхідно згенерувати спеціальний тег ремаркетингу в інтерфейсі системи, створити списки аудиторії (списки відповідають різним сценаріям) і встановити код тега на потрібні сторінки сайту. Введення нового тега значно полегшило процес створення й управління кампаніями з ремаркетингу. Проекспериментувавши з його можливостями, багато рекламодавців замислюються про більш витончені способи виділення аудиторії, ніж принцип «переглянули ту чи іншу сторінку». Наприклад, виділити покупців певної категорії товарів або відвідувачів, які використовували ті чи інші запити у внутрішньому пошуку по сайту. Але є набагато простіший спосіб реалізовувати найсміливіші ідеї за допомогою ремаркетингу, а саме використовувати статистику, зібрану в Google Analytics.

За допомогою ремаркетингу ви можете налаштувати свої оголошення на основі поведінки ваших відвідувачів. Наприклад, користувачі, які відмовилися від кошика для покупок, можуть бути об'єднані в один список «аудиторії». Відвідувачів, які переглянули, але не купували, також можна розділити на окрему групу. Споживачі, які придбали ваш продукт, можуть бути позначені як покупці, даючи вам можливість обслуговувати їх взаємодоповнюючі продукти або додаткові послуги, пов'язані з ними.А тих користувачів, що не завершили конвертацію, ви можете зацікавити через відображення банерних оголошень, що приведе до повернення їх на ваш веб-сайт для завершення конверсії.

До головних переваг застосування ремаркетингу в системі AdWords належать:

– Висока видимість. Ваші оголошення будуть на усіх доступних сайтах. Ви будете виглядати як великий рекламодавець для ваших веб-відвідувачів.

– Брендинг. Ваші позитивні повідомлення з оголошеннями довгий час будуть залишатися ідентифікованими, а також допоможуть користувачам легко запам'ятати ваш бренд.

– Економічна ефективність. Ви сплачуєте лише за кліки, тоді як могли б отримати тисячі або мільйони показів (безкоштовний брендинг).

– Безкоштовний трафік. Через високу видимість користувачі, які бачили ваші ремаркетингові оголошення, можуть просто вводити URL-адресу або безпосередньо назву вашої компанії у системі Google, що дає змогу уникнути додаткових витрат на банерну рекламу.

Процес ремаркетингу у системі AdWords наведений на рис. 2.

3. Використовуйте пошуковий ремаркетинг.

Пошуковий ремаркетинг дає фірмам змогу захопити користувачів, які раніше заходили на сайт, коли вони шукають будь-які ключові слова в Google, що релевантні для вашого сайту. З огляду на, те що ми націлені на попередніх відвідувачів сайту, цей тип кампанії дає змогу вибирати більш широкі ключові слова для ремаркетингу, ніж для звичайної пошукової кампанії.

Компанія Google нещодавно заявила, що на основі проведених ними досліджень пошуковий ремаркетинг виявився одним із найбільш ефективних інструментом для бізнесу з погляду витрат на залучення клієнта.

4. Ремаркетинг для ecommerce-бізнесу.

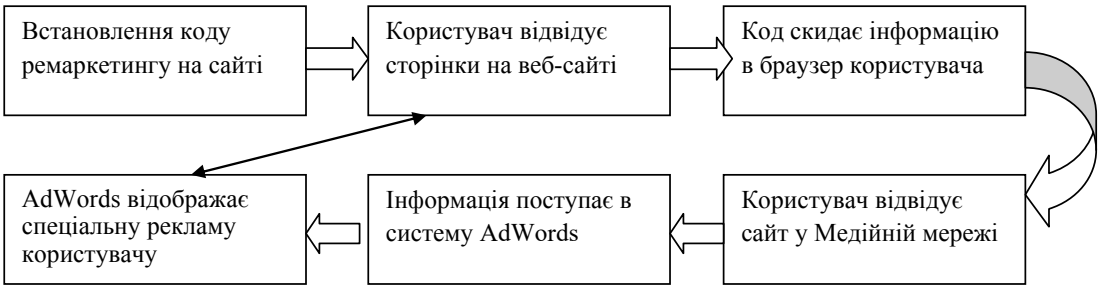


Рис. 2. Схематичне зображення процесу застосування ремаркетингу в системі AdWords

Компанії, в асортименті яких – декілька тисяч товарів, потребуватимуть безлічі часу, щоб створити банер для кожного зі своїх товарів. Google і Facebook пропонують можливість створювати динамічні оголошення ремаркетингу, які вже встигли добре зарекомендувати себе.

Google дає змогу використовувати свої шаблони для генерації динамічних оголошень ремаркетингу, проте нещодавно було зроблено оголошення про те, що їх компанія розробляє систему, яка дасть рекламодавцям змогу завантажувати свої власні користувацькі динамічні банери.

5. Ремаркетинг на YouTube.

Оголошення для YouTube можна створювати за допомогою Google AdWords. Це означає, що вони можуть використовуватися для аудиторій, які доступні в AdWords, у тому числі створені в Google Analytics.YouTube пропонує відео та банерну рекламу. Відеореклама підійде для створення бренду і видимості, але приводить не так багато кліків на сайт. Рекламні банери, навпаки, приводять до більшої кількості кліків на сайт, але мають меншу видимість.

Під час використання цієї стратегії фірмі необхідно експериментувати як із відео, так і з банерною рекламою і зосередитися тільки на тих користувачах, які раніше виявили зацікавленість до її пропозиції, щоб максимізувати потенційну віддачу від інвестицій.

До основних недоліків ремаркетингу належать:

– Зона сірої моралі. Справа в тому, що багато користувачів взагалі не в курсі, що якісь дані збираються і використовуються без їх відома. Проте велика кількість банерної реклами одного і того самого товару чи фірми може призвести до негативних наслідків, оскільки у підсвідомості цього користувача сформується нав’язлива думка, що йому пропонують непотрібну для нього річ.

– Без доброго розуміння технології ефект легко може виявитися зворотним. Адже тут, за великим рахунком, принцип «нав'язливої реклами». А це означає, що якщо не стежити за кількістю і якістю реклами, то є достатньо великий шанс нашкодити іміджу фірми з усіма можливим негативними наслідками.

– Зниження рівня довіри до рекламної мережі. Якщо нав'язливої реклами стає занадто багато, то це позначається на бажанні користувачів використовувати супутні сервіси або ж сайти, де використовується цей вид реклами. Як наслідок, сайтам доводиться відмовлятися від однієї мережі на користь іншої. Знижується загальна кількість майданчиків у мережі. Через це реклама стає ще більш нав'язливою, і так по колу. Крім того, зменшення кількості майданчиків приводить і до зменшення кількості тих, хто збирався розміщувати оголошення.

До основних помилок застосування ремаркетингу належить:

1. Часто рекламодавці забувають ставити обмеження показів для одного користувача.
2. Зайва настирливість в зовсім невідповідних ситуаціях.
3. Рекламне звернення не є актуальним для цього споживача.
4. Неправильний вибір часового проміжку у списку ремаркетингу.
5. Використання єдиного загальнодоступного списку ремаркетингу [6].

Помилок можна знайти ще чимало, але для рекламодавців України все ж є невелике виправдання: в нашій країні можливості налаштування ремаркетингу є обмеженими. Для того щоб усе грамотно налаштувати і врахувати переваги практично кожного відвідувача сайту, необхідно довго і нудно прописувати кожен список вручну. Найчастіше перераховані вище помилки виникають через нестачу часу і терпіння рекламодавця для настільки кропіткої роботи.

Проте в деяких країнах, наприклад у Росії, вже з'явилася можливість автоматизувати цей процес. До того ж, деякі українські компанії знайшли спосіб обійти систему і за допомогою зарубіжних акаунтів здійснювати ремаркетинг в Україні з усіма доступними в ньому функціями і перевагами.

Незважаючи на всю складність налаштування ремаркетингу, для початку краще зосередитися тільки на цільовій аудиторії і поступово сегментувати її залежно від поведінки на сайті та інтересів. Надалі можна задіяти другорядні аудиторії. Потрібно мати чітку стратегію ремаркетингу і низку унікальних торгових пропозицій для кожного сегменту аудиторії. У такому разі ви зможете використовувати цей інструмент дійсно ефективно.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на всю могутність ремаркетингу, з ним потрібно бути дуже обережним, оскілки за нечіткого налаштування (або недобросовісної веб-аналітики) він може працювати не на користь рекламодавцю, а на шкоду. Тому, перш ніж використовувати цей інструмент на практиці, необхідно ретельно продумати стратегію його застосування, щоб не нашкодити своєму бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багрин Ю. Интернет как новый маркетинговый канал / Ю. Багрин // Маркетинг и реклама. 2009. № 11. С. 8.
2. Возможности ремаркетинга. URL: http://online-marketing.com.ua/vozmozhnosti-remarketinga/
3. Лукяненко Н.А. Ремаркетинг как явление в современной интернет-рекламе / Н.А. Лукяненко // Научные труды Вольного экономического общества России. 2014. Т. 189. С. 414–418.
4. Лукяненко Н.А. Эффективные инструменты современного интернет-маркетолога / Н.А. Лукьяненко // Научные труды Вольного экономического общества России. –2014. Т. 188. С. 448–452.

5. 5 Популярных ошибок ремаркетинга. URL: https://blog.aweb.ua/5-remarketing-mistakes/

6. Примак Т.Ю., Луценко М.О. Ефективні інструменти інтернет-маркетингу в туристичному менеджменті / Т.Ю. Примак, М.О. Луценко // «Молодий вчений» № 11 (51) – листопад, 2017 р. – С. 758–763.

7. Ремаркетинг. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_r/remarketing/

8. Ретаргетинг: поймай меня, если сможешь. URL: https://blog.aweb.ua/retargeting-pojmaj-menya-esli-smozhesh/

REFERENCES:

1. Bagrin Yu. (2009) Internet kak novyiy marketingovyiy kanal [Internet as new marketing channel] Marketing and reklama, no. 11, p. 8.

2. Vozmozhnosti remarketingu [Possibilities of remarketing]. URL: http://online-marketing.com.ua/vozmozhnosti-remarketinga/

3. Lukyanenko N.A. (2014) Remarketing kak yavlenie v sovremennoy internet-reklame [Remarketing as the phenomeon in a modern internet – advertisement] Scientific works of VEO of Russia, vol. 189, pp. 414-418.

4. Lukyanenko N.A. (2014) Effektivnyie instrumentyi sovremennogo internet-marketologa [Effective instruments modern marketing internet-specialist] Scientific works of VEO of Russia, vol. 188, pp. 448-452.

5. 5 Populyarnyih oshibok remarketinga [5 remarketing mistaces]. URL: https://blog.aweb.ua/5-remarketing-mistakes/

6. Primak T.Yu., Lutsenko M.O. (2017) Efektivni instrumenti Internet-marketingu v turistichnomu menedzhmenti [Effective instruments of internet-marketing are in a tourist management] Young scientist, no. 11 (51), pp.758-763

7. Remarketing. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_r/remarketing/

8. Retargeting: poymay menya esli smozhesh. URL: https://blog.aweb.ua/retargeting-pojmaj-menya-esli-smozhesh/

Sokoliuk K.Yu.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Marketing and Advertising,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics
Holovashcenko A.V.
Assistant Lecturer at Department of Marketing and Advertising,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES OF APPLICATION OF REMARKETING IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

The article considers the meaning of the term remarketing in general and in the context of its use as a powerful mechanism of Internet marketing.

The urgency of this study is grounded in the fact that in the conditions of globalization of the national economy, the newest marketing tools used to lengthen and improve the life cycle of goods (services) become more and more important in order to maintain competitive positions in the market. This necessitates a detailed study and analysis of one of the main and most common types of marketing, depending on demand – remarketing, which also acts as an Internet marketing tool.

The expediency and effectiveness of applying innovative marketing tools and Internet marketing, in particular, such as remarketing, should not be underestimated in the modern economic space. There is a global informatisation in the world nowadays, which covers almost all business spheres. To achieve maximum effect, enterprises need to apply widely modern Internet marketing tools. In particular, remarketing allows you to focus on the client over a short period of time, catch up and return him.

In this manner, remarketing is a powerful Internet marketing mechanism whose primary purpose is to re-invite users who have already visited your site, but for some reason, left it without making any targeted action. It provides an opportunity to finalize an unfinished target action and even encourages it to be re-launched.

A remarketing task is to restore or maintain a target audience contact with the brand, product, in order to carry out a purchase.

Thus, in spite of the complexity of introducing remarketing into everyday communication policies, it is better to focus first on the target audience and gradually segment it depending on the behaviour of consumers on the site and their interests. In the future, you can use minor audiences. You need to have a clear remarketing strategy and a number of unique bidding options for each segment of your target audience.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

MODERN PROBLEMS OF MANAGEMENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES IN UKRAINE

УДК 658.811:004.77

Сосновська О.О.
к.е.н., старший викладач кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства
Хамула О.Г.
к.т.н., доцент кафедри комп'ютерних наук та інформаційних технологій
Українська академія друкарства

У статті розглянуто основні чинники, що зумовлюють виникнення проблем в управлінні підприємствами електронної торгівлі. Проаналізовано способи оплати за товари в інтернет-магазинах. Подано шляхи удосконалення управління на підприємствах електронної торгівлі. Розглянуто найбільш розповсюджені проблеми, з якими стикаються підприємства електронної торгівлі. Досліджено поширення мережі Інтернет в Україні. Виділено фактори, які впливають на вибір потенційними покупцями інтернет-магазину.

Ключові слова: *мережа Інтернет, підприємства електронної торгівлі, інтернет-магазин, управління, фактори впливу.*

В статье рассмотрены основные факторы, обусловливающие возникновение проблем в управлении предприятиями электронной торговли. Проанализированы способы оплаты за товары в интернет-магазинах. Приведены пути совершенствования управления на предприятиях электронной торговли. Рассмотрены наиболее распространенные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия электронной торговли. Исследовано распространение сети Интернет в Украине. Выделены факторы, влияющие на выбор потенциальными покупателями интернет-магазина.

Ключевые слова: *сеть Интернет, предприятия электронной торговли, интернет-магазин, управление, факторы влияния.*

The paper examines the main factors that cause problems in the management of e-commerce enterprises. Methods of payment for goods on Internet – shops are analysed. Ways for improving management in e-commerce companies are presented. The most widespread problems encountered by e-commerce companies are considered. The distribution of the Internet in Ukraine is investigated. The factors that influence the choice of potential buyers of the Internet store are highlighted.

Key words: *Internet network, e-commerce companies, Internet-shop, management, influence factors.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку електронної торгівлі характеризується інтенсивним зростанням кількості інтернет-магазинів, що приводить до збільшення обсягів товарообороту, посилення конкуренції товарів і товаровиробників, розширення та покращення якості пропозиції товарів, використання для потреб ринку нових інформаційних технологій. Ці обставини змушують суб'єктів електронної торгівлі більш точно і уважно реагувати на зміни, які відбуваються на ринку, ефективніше відстежувати вплив на діяльність зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний теоретичний потенціал для організації та управління підприємствами електронної торгівлі в умовах ринкової економіки створили наукові роботи вітчизняних авторів, таких як А. Береза, В. Гужва, І. Козак, Б. Мізюк, М. Макарова, Н. Меджибовська, Л. Пономаренко, І. Свидрук, О. Шалева та ін. Водночас подальшого розвитку потребує вивчення питання проблем управління підприємствами електронної торгівлі, що зумовлює необхідність і доцільність проведення цього дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних засад та визначення сучасних проблем управління підприємствами електронної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними соціально-економічними факторами, що роблять придбання товарів в інтерактивному режимі більш привабливим, ніж традиційні покупки, є [1, с. 65]:

1) мінімізація часу на відвідування магазину, оскільки споживач отримує можливість швидкого ознайомлення з товарами та послугами, що пропонуються електронним магазином, а також економить на транспортних витратах з проїзду до місця знаходження стаціонарного магазину з відповідним асортиментом;

2) спрощена процедура пошуку товару, яка дає змогу знайти аналогічний товар у різноманітних електронних магазинах, а також найбільш повно враховує індивідуальні вимоги та можливості цінового діапазону користувача;

3) доступність електронних магазинів завдяки режиму їх роботи (24 год. на добу 7 днів у тиждень), що дає змогу здійснювати покупки у вільний час;

4) індивідуальність обслуговування покупців, які здійснюють пошук товарів чи послуг за індивідуальними критеріями і мають можливість порівняння вибраного товару з його аналогами, що іноді неможливо у традиційних магазинах;

5) отримання значних заощаджень від «прямої» купівлі товару у підприємства-виробника, тобто можливість «обійти» ланцюг посередників, який присутній у традиційній торгівлі. Крім цього, підприємства-виробники можуть проводити спеціальні маркетингові акції та рекламні компанії з метою захоплення більшого сегменту ринку, що приводить до зниження ціни на товари та послуги;

6) економія часу та коштів під час купівлі товарів і послуг, що можуть бути доставлені електронним шляхом, тобто покупець може здійснювати й отримати свої покупки безпосередньо з дому чи офісу, не залишаючи його;

7) підвищений рівень післяпродажного обслуговування, що досягається завдяки інтерактивному спілкуванню з менеджерами та консультантами електронних магазинів за допомогою спеціалізованих каналів зв'язку, використання електронної пошти та спеціалізованих програмних засобів.

Незважаючи на стрімке зростання кількості підприємств е-комерції, окрім переваг, на їхньому шляху трапляється і низка проблем, які впливають на їхню систему управління.

Проблеми, які виникають під час управління підприємствами електронної торгівлі, найчастіше зумовлені чинниками, що наведені на рис. 1.

Однією з найважливіших проблем управління підприємствами електронної торгівлі в Україні є відсутність чіткого законодавства, яке однозначно описує використання електронно-цифрового підпису і засобів захисту інформації, а також законів, які б зазначали правові засади функціонування підприємств електронної торгівлі. Це, у свою чергу, супроводжується демпінгом цін, недобросовісною конкуренцією тощо.

Напрям інформаційно-правової підтримки процесу електронної торгівлі повинен забезпечувати учасників електронної торгівлі повною інформацією щодо правових засад здійснення операцій у цій галузі, в тому числі – щодо регламентації порядку купівлі-продажу товарів саме в інтернет-магазині та порядку вирішення спорів між сторонами угоди (наприклад, питання щодо укладення договорів, відповідальності сторін, податків, мита тощо). Цей аспект повинен реалізовуватися у двох частинах інформаційно-правового забезпечення (ІПЗ): внутрішньому (ІПЗ усередині країни) та міжнародному (ІПЗ на рівні міжнародних відносин) [2, с. 45].

Нерозвинутість електронних засобів платежу як наслідок загальної непоширеності та непопулярності серед населення банківських платіжних карток, незважаючи на їх суттєве зростання в останні роки, значною мірою гальмує розвиток електронної торгівлі та використання її можливостей для задоволення платоспроможного попиту споживачів.

Щодо методів оплати, то на базі експертного опитування (рис. 2) можна стверджувати, що, незважаючи на популярність безготівкової форми розрахунку, основна маса респондентів найчастіше здійснює оплату через кур'єра (близько 49%). Це свідчить про наявність недовіри до безготівкової форми розрахунку внаслідок відсутності законодавства, яке б захищало права споживачів.

Значною перепоною поширення електронної торгівлі виступають національні традиції, менталітет вітчизняних споживачів. Основна маса українців під час вибору товару прагне отримати якнайбільше інформації про нього, в т.ч. органолептичну (потримати в руках, оглянути, зважити всі «за» і «проти»), що дуже часто мінімізується саме в електронних магазинах і зумовлює обмеженість асортименту товарів, що реалізуються через них.

Недобросовісні конкуренти, шахраї, які користуються неосвіченістю населення щодо отримання й оплати товарів та послуг в електронних магазинах в умовах недосконалої законодавчої бази, підривають імідж електронної комерції, формують відповідне ставлення у населення до

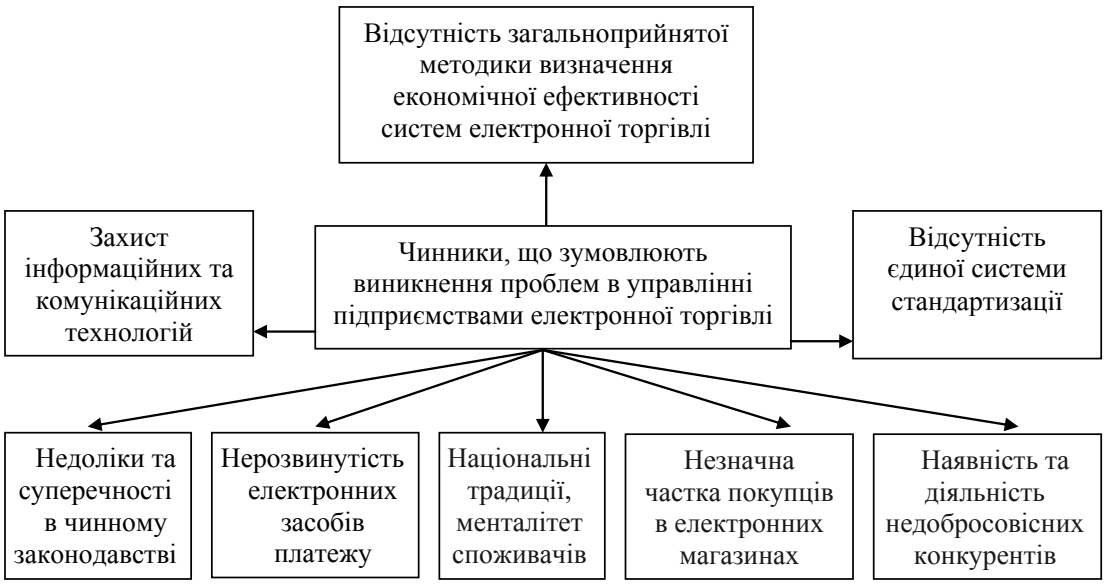


Рис. 1. Чинники, що зумовлюють виникнення проблем в управлінні підприємствами електронної торгівлі

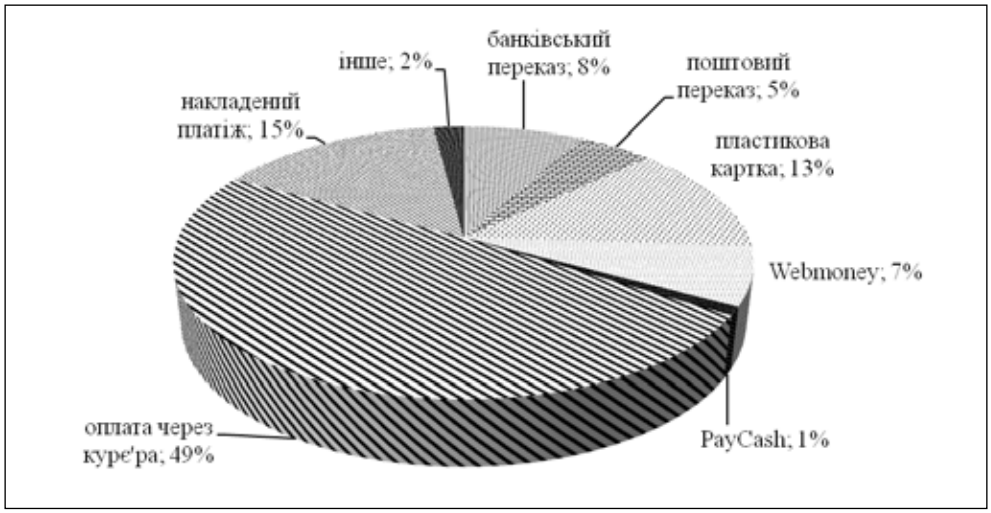


Рис. 2. Способи оплати за товари в інтернет-магазинах на базі експертного опитування

придбання товарів в інтернет-мережі. Електронний магазин повинен висвітлювати контактні дані, проводити маркетингові заходи для тощо, щоб споживач міг пересвідчитися в існуванні магазину, якості пропонованих ним товарів та послуг, пропонувати різні варіанти розрахунків за товари, організовувати за необхідності післяпродажне обслуговування покупців, ініціювати наявність «книги відгуків» про електронний магазин, стимулювати формування лояльності покупців тощо.

Більшість підприємств електронної торгівлі України найчастіше стикаються з такими найбільш розповсюдженими проблемами:

– в умовах переходу до інформаційної економіки функції управління підприємством мають певну специфіку реалізації, пов'язану з тим, що первинна інформація виникає, передається, обробляється, зберігається у електронному виді без використання паперових носіїв. У зв'язку з цим виникає потреба контролювати інформаційні і комунікаційні технології, які забезпечують досягнення цілей підприємства, зокрема, проблема управління інформаційними потоками, оскільки більшість сучасних рішень у системах електронної комерції все ще потребують інтенсивної ручної обробки та введення даних;

– проблема управління персоналом;

– проблема управління складськими приміщеннями;

– проблема управління доставкою товару;

– проблема управління обсягом та асортиментною структурою обороту е-магазину;

– проблеми управління web-сервером.

Вирішення цих проблем об'єктивно вимагає наукового пошуку та впровадження сучасних інформаційних технологій та більш досконалих управлінських інструментів.

Одним із важливих шляхів удосконалення управління в підприємствах електронної торгівлі повинно бути оцінювання економічної ефективності їхньої господарсько-торговельної діяльності. Сьогодні немає загальноприйнятої у світі методики визначення економічної ефективності створення, функціонування і майнової оцінки (вартості бізнесу) підприємств електронної торгівлі. У спеціальній літературі і в публікаціях у мережі Інтернет є окремі методичні пропозиції, які полягають у тому, що загальновідомі методи оцінювання ефективності впровадження бізнес-проектів намагаються застосовувати (не завжди коректно) до специфічної сфери електронної торгівлі. Погоджуючись із можливістю використання різноманітних методик розрахунків ефективності управління в традиційних торговельних підприємствах, вважаємо за доцільне зосередити увагу на специфічних аспектах електронної торгівлі, які впливають на ефективність управління її підприємствами [3, с. 103].

Не менш важливим фактором, який мають враховувати підприємства електронної торгівлі, є частка населення, яка використовує мережу Інтернет. Кількість українців, що використовують Інтернет щодня, зменшилася з 52% в 2016 році до 48% в 2017 році. Водночас за рік, з 2016 року, загальна кількість користувачів мережі Інтернет серед мешканців країни зросла з 61% до 66% [4, 5, 6]. Це означає, що за рік кількість користувачів зросла лише на 5%, цей показник є досить низьким, що стримує інвестування і реалізацію серйозних комерційних проектів в український сегмент Інтернету і водночас обмежує частку населення, яке має потенційний доступ до отримання послуг у мережі електронної торгівлі.

Сучасний споживач є досить вибагливим під час вибору електронного магазину для здійснення

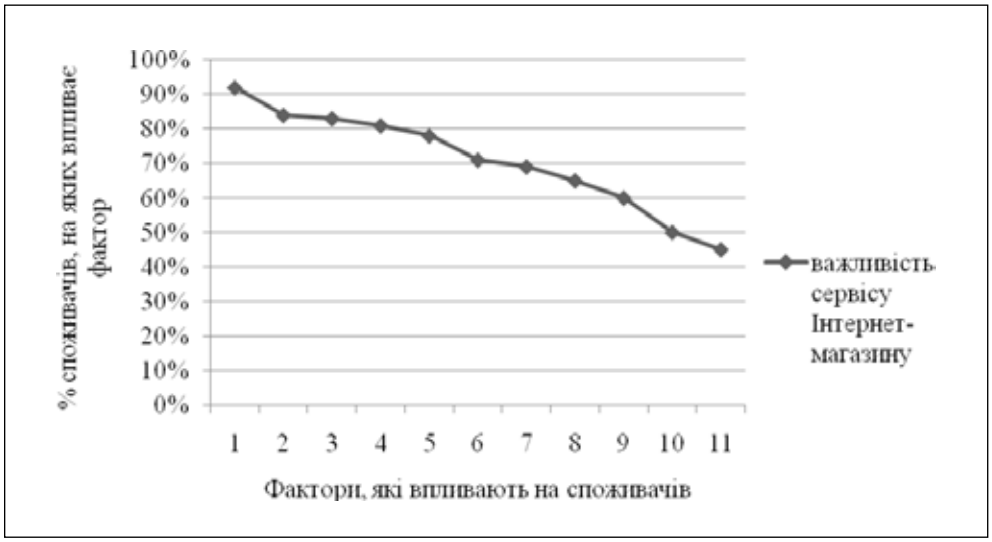


Рис. 3. Фактори, які впливають на вибір потенційними покупцями Інтернет–магазину на базі експертного опитування

покупки необхідного йому товару. Проведене нами експертне опитування дало змогу виокремити такі головні фактори впливу, як (рис. 3): рівень цін на товари порівняно з аналогічними електронними магазинами (1); наявність безкоштовної доставки придбаного товару (2); терміни доставки придбаних товарів покупцям (3); способи оплати за товар (4); наявність відгуків і коментарів покупців магазину (5); зручність оформлення та змістове наповнення web-сторінки електронного магазину (6); висвітлення адреси магазину в Україні (7); інформація про контакти (телефон, e-mail) (8); спеціальні онлайн-пропозиції (9); наявність магазину у місті проживання (10); підписка на електронну розсилку (11).

Очевидно, що найбільший вплив на споживача під час вибору інтернет-магазину чинять ціновий (91%), транспортний фактор – вартість доставки товару (84%) та термін доставки (83%); при цьому інформаційний та комунікаційний фактори виявилися менш значущими. На наш погляд, ця інформація дає змогу досить чітко визначити пріоритети в процесах подальшого удосконалення діяльності вітчизняних Інтернет-магазинів.

Висновки. Сучасний стан управління підприємствами електронної торгівлі в Україні все ще пов'язаний із чисельними проблемами як через недостатній розвиток матеріально-технічної бази та інфраструктури, необхідних для розповсюдження і широкого застосування електронних форм торгівлі, так і через недостатнє розроблення теоретичних основ функціонування сфери електронної торгівлі. Також важливим завданням є пошук інструментарію, який би дав можливість підвищити рівень автоматизації управлінських функцій на підприємствах електронної торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хамула О.О. Завдання та проблеми розвитку сфери електронної торгівлі в Україні як середовища функціонування системи реалізації книжкової продукції / Наукові записки : наук.-техн. зб. Львів : УАД, 2015. № 2 (51). С. 63–69.

2. Свидрук І.І. Формування систем управління в підприємствах електронної торгівлі : дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Свидрук І. І. Львів, 2007. 229 с.

3. Ярова І.І. Управління продажами на основі механізмів електронної комерції / І.І. Ярова // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. Т. 3 С. 10 – 04.

4. Загальна кількість користувачів інтернету збільшилась в Україні за рік на 5%. URL: http://detector.media/rinok/article/130543/2017-10-03-zagalna-kilkist-koristuvachiv-internetu-zbilshilas-v-ukraini-za-rik-na-5/

5. Google розповіла, як українці поводяться в інтернеті. URL: http://osvita.mediasapiens.ua/mediaprosvita/research/google_rozpovila_yak_ukraintsi_povodyat_sebe_v_interneti/

6. Trended data of Internet Users in Ukraine. URL: //https://www.consumerbarometer.com/en/trending/?countryCode=UA&category=TRN-NOFILTER-ALL

REFERENCES:

1 Khamula, O.O. (2015) Zavdannia ta problemy rozvytku sfery elektronnoi torgivli v Ukraini yak seredovyshcha funktsionuvannia systemy realizatsii knyzhkovoi produktsii [Tasks and problems of the development of e-commerce in Ukraine as an environment for the functioning of the book production system]. Naukovi zapysky: naukovo-tekhnichnyi zbirnyk. Lviv: UAD, 2(51), pp. 63–69 [In Ukrainian].

2. Svydruk, I.I. (2007) Formuvannia system upravlinnia v pidpryiemstvakh elektronnoi torgivli [Formation of management systems in e-commerce companies]. Candidate's thesis. Lviv [In Ukrainian].

3. Yarova, I.I. (2010) Upravlinnia prodazhamy na osnovi mekhanizmiv elektronnoi komertsii [Sales man-

agement based on e-commerce mechanisms]. Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu, 2 (3), pp. 69–72 [In Ukrainian].

4. Zagalna kilkist korystuvachiv internetu zbilshylasia v Ukraini za rik na 5a 5%. [The total number of Internet users in Ukraine increased by 5% per year]. (n.d.). http://detector.media/rinok/article/130543/2017-10-03-zagalna-kilkist-koristuvachiv-internetu-zbilshilas-v-ukraini-za-rik-na-5/ [In Ukrainian].

5. Google rozpovila, yak ukraintsi povodiatsia v interneti [Google told how Ukrainians are behaving on the Internet]. (n.d.). http://osvita.mediasapiens.ua/mediaprosvita/research/google_rozpovila_yak_ukraintsi_povodyat_sebe_v_interneti/ [In Ukrainian].

6. Trended data of Internet Users in Ukraine. (n.d.). https://www.consumerbarometer.com/en/trending/?countryCode=UA&category=TRN-NOFILTER-ALL [In English].

Sosnovska O.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Entrepreneurship and Marketing
Ukrainian Academy of Printing
Khamula O.G.
Candidate of Technical Sciences
Senior Lecturer at Department of Computer Science and Information Technology
Ukrainian Academy of Printing

MODERN PROBLEMS OF MANAGEMENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES IN UKRAINE

The present stage of e-commerce development features an intensive growth of the number of online stores, which results in increased sales volumes, stronger competition between goods and their manufacturers, the broadened range of better-quality goods and application of new information technologies to cater for market needs. These circumstances compel e-commerce agents to respond more accurately and carefully to the changes in the market and to monitor the influence of the external and internal factors on their activity in an effective way.

The main socio-economic factors making an interactive buying of goods more attractive than a traditional buying include minimization of time for visiting a store, a simplified search for goods, 24/7 availability of electronic stores, custom-tailored services, considerable savings due to a direct purchase of goods from the manufacturing enterprise, buying goods and services cheaper and faster and enhanced post-sales support.

Despite the rapidly-rising numbers of e-commerce enterprises in Ukraine, apart from the advantages, they are encountered with numerous problems that affect their management system. For instance, when making the transition to the information economy, functions of business management have a specific character of implementation due to the fact that the initial information is transmitted, processed, and stored electronically without being printed out. Other problems include human resources management, storage facilities management, goods delivery management, management of the sales volumes and range of goods of an e-store and web-server management.

This paper discusses an expert poll, on the basis of which methods of payment for goods in e-stores and the major factors that influence the choice of the prospective buyers are analysed. The research suggests that, despite the popularity of non-cash transactions, most respondents in most cases make payment via courier services (about 49%); when choosing an e-store, the greatest influence on consumers is exerted by the price factor (91%) and the transport factor – the cost of goods delivery (84%) and the term of delivery (83%); the information and communication factors were less significant.

The contemporary state of e-commerce enterprise management in Ukraine still features numerous problems stemming both from the underdeveloped facilities and infrastructure needed for distribution and wider use of e-commerce and from the lack of theoretical foundations of its functioning. Another important task is the search for tools that would provide for advanced computerization of management functions in e-commerce enterprises.

ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ЗАЙМАЄТЬСЯ РЕЛІЗАЦІЄЮ ПАЛИВО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

EVALUATIONS OF ACTIVITIES OF ENTERPRISES DEALING WITH THE REALIZATION OF FUEL-LUBRICANT MATERIALS

УДК 338:504

Тертичний О.О.
к.т.н., доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Фурсалова Ю.О.
магістрант
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена розгляду проблем ефективності діяльності автозаправної станції. Проаналізовано види палива, які продають клієнтам у мережі заправок. Проаналізовано способи оплати за паливо. Визначено профіль клієнтів компанії. Надано рекомендації щодо покращення ефективності діяльності компанії. Слід звернути увагу на зовнішній вигляд АЗС, якість обслуговування, преміальні програми.
Ключові слова: *Україна, АЗС, ефективність підприємства, продаж палива, обсяги продажу, види палива.*

Статья посвящена рассмотрению проблем эффективности деятельности автозаправочной станции. Проанализированы виды топлива, которые продают клиентам в сети заправок. Проанализированы способы оплаты за топливо. Определен профиль клиентов компании. Даны рекомендации по улучшению эффективности деятельности компании. Следует обратить внимание на внешний вид АЗС, качество обслуживания, премиальные программы.
Ключевые слова: *Украина, АЗС, эффективность предприятия, продажа топлива, объемы продаж, виды топлива.*

The article is devoted to the problems of the efficiency of the filling station. The types of fuel that are sold to customers in the fuelling network are analysed. Methods of payment for fuel are analysed. The profile of the company's customers is determined. Recommendations are given to improve the efficiency of the company. You should pay attention to the appearance of the gas station, the quality of service, premium programs.
Key words: *Ukraine, gas station, company efficiency, fuel sales, sales volumes, types of fuel.*

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємства є важливим показником правильного вибору стратегії, якісної роботи персоналу. Вибір показників, за якими оцінюється ефективність роботи підприємства, дає змогу ефективно керувати його роботою. У статті проведено оцінку роботи автозаправної станції (АЗС) на прикладі такої станції «ВОГ Рітейл».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методики для аналізу ефективності роботи підприємств було розглянуто у великій кількості наукових робіт, серед яких слід виділити праці Н. Давиденко [1], С. Габора [2], А. Касича, І. Хіміч [3], В. Отенко [4], М. Санович [5], М. Шибина, Н. Морозко [7] та інших учених. Ці питання вивчалися також у роботах закордонних дослідників, таких як С. Кревелінг [6], К. Сунил, Г. Рачита [8], Дж. Еббен [10] та інші. Методика оцінки роботи конкретного підприємства визначається залежно від цілей керівництва,.

Мета статті – проаналізувати ефективність діяльності АЗС «ВОГ Рітейл», надати рекомендації щодо її оцінки та удосконалення.

Викладення основного матеріалу.

Для оцінки ефективності підприємств можна використовувати показники, що характеризують результативність, економічність і рентабельність підприємства. Окремі показники можуть вступати у протиріччя один з одним.

Показники економічної ефективності дають можливість визначити витрати ресурсів, необхідних для досягнення економічного ефекту. Частіше за все серед усієї сукупності показників виділяють один, якій найбільш повно описує ефективність діяльності підприємства. Залежно від виду діяльності підприємства можна визначити натуральні, вартісні, умовні та інші показники економічної ефективності діяльності підприємства.

На ефективність діяльності АЗС впливають декілька суттєвих суб'єктивних характеристик, до яких можна віднести:

– місце розташування;
– наявність супутніх послуг;
– обсяг реалізованих нафтопродуктів;
– технічні особливості АЗС (кількість і обсяг ємностей, кількість пістолетів тощо);
– наявність сильних конкурентів тощо.

Для АЗС можна виділити такі показники діяльності, як:

– обсяг реалізованого палива;
– вартість реалізованого палива;
– обсяги виручки;
– прибутковість тощо.

Для підприємств, що займаються продажем продукції, частіше за все таким показником виступає обсяг продажу товару або розмір виручки від реалізації продукції. Якщо підприємство реалізує невелику кількість видів продукції, то краще використовувати натуральні показники обсягів виторгу. АЗС «ВОГ Рітейл» до продажу пропонує всього 5 видів палива, до того ж за приблизно однаковими цінами (табл. 1).

Таблиця 1

Вартість палива у мережі «ВОГ Рітейл»

Вид палива	Ціна станом на квітень 2017 р., грн
Mustang 95	32,45
Mustang дизель	28,95
Mustang дизель+	29,95
A95	31,45
Mustang 92	30,45

Найбільш дорогим паливом є бензин Mustang 95, дешевшим аналогом є бензин А95. Mustang дизель+ є брендовим, і тому дорожчим аналогом палива Mustang дизель. Mustang 92 не має бюджетних аналогів.

Оцінку ефективності діяльності будемо проводити за обсягами проданого палива. Суттєво впливає на ефективність підприємства і метод оплати за паливо. Підприємство продає декілька видів палива з різними методами оплати.

Для оплати палива використовують:

– готівковий розрахунок;

– розрахунок банківською картою;

– смарт-карту;

– талони на паливо.

Смарт-карта видається у представництвах ТОВ «Нафтотрейд Ресурс». Вона дає змогу отримати паливо або додаткові послуги без використання готівки. Її можна поповнити на будь-якій АЗС мережі «ВОГ Рітейл». Вона може працювати у різних режимах роботи.

«Електронний гаманець» має вигляд пластикової картки. Клієнт перераховує гроші на картковий рахунок та може заправлятися на АЗС мережі за цінами, що діють на АЗС у цей момент. Рахунок можна поповнити як готівкою, так і безготівково з банківської картки. Для VIP-клієнтів використовуються спеціальні пільгові тарифи.

Під час використання «літрового гаманця» на картковому рахунку відображається інформація щодо обсягів палива, які може отримати клієнт. Для кожного виду пального створюється окремий обліковий запис. Клієнт купує необхідну кількість кожного виду пального, а згодом заправляється в АЗС мережі. Залишок пального можна перевірити та поповнити у зручний час. Головна перевага полягає у використанні фіксованої ціни на пальне. Тобто клієнт оплачує пальне за цінами, що були встановлені на день оплати. Потім він отримує на АЗС обсяги палива, що ним уже оплачені.

Окремо виділяють смарт-карти для фізичних і юридичних осіб.

Талони мають вигляд пластикової картки номіналом 5, 10, 20 л палива визначеної марки. Їх можна замовити та отримати у регіональних представництвах ТОВ «Нафтотрейд Ресурс». Термін дії талона – 1 рік.

Порівняємо обсяги продажу за різними видами реалізації (табл. 2).

Таблиця 2

Частка обсягів продажу з а видами реалізації за січень 2018 р.

Вид реалізації	Частка реалізації, %
Готівка	17,8
Банківські картки	8,7
Паливна картка	59,7
Талони	13,9

Як можна побачити з цієї інформації, більшу частину покупок роблять клієнти, які отримали смарт-карту у тому чи іншому вигляді. Тобто переважна кількість клієнтів (73,6%) є постійними. На нашу думку, це дуже гарний показник, що свідчить про ефективну роботу системи маркетингу АЗС.

Розглянемо розподіл закупок палива за видами палива (табл. 3).

Таблиця 3

Частка обсягів продажу за видами палива за січень 2018 р.

Вид палива	Частка реалізації, %
Mustang 95	9,8
Mustang дизель	42,6
Mustang дизель+	9,9
А95	28,7
Mustang 92	9,0

Як можна побачити з наведеної таблиці, найбільшим попитом користується паливо Mustang дизель, на другому місці – А95. Дуже мало клієнтів бажають використати паливо Mustang дизель+, що є преміальною версією палива Mustang дизель. Також малий попит і на Mustang 95, преміальну версію палива А95. Найнижчий попит має паливо Mustang 92, що є преміальною версією палива А92, яке не пропонується на цій АЗС.

Таким чином, типовий покупець АЗС є постійним клієнтом, користується паливом не преміум-сегменту. З урахуванням отриманої інформації розробимо заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ще одним джерелом підвищення ефективності роботи АЗС сьогодні є персонал. В Україні нині прибуток дає паливо, а багато магазинів біля АЗС мають невелику прибутковість. Тільки персонал може відкоригувати цю ситуацію. Найбільший вплив на покупку додаткових товарів має касир. Він виконує функції менеджера з продажу, мерчандайзера, радника клієнта.

Ця категорія може істотно збільшити прибутковість заправки тільки своєю посмішкою і діями. Більшість клієнтів заїхали за бензином, але вони не відмовляться від ввічливої пропозиції напою або ж ексклюзивної новинки. Хороший касир може значно збільшити продажі супутніх товарів. Обсяг цих продажів, безумовно, залежить від бренду, кількості і якості клієнтів на конкретній АЗС, мерчандайзингу, формату магазину та інших нюансів. Якщо, наприклад, узяти популярну брендову АЗС, де раніше працював касир, який взагалі не спілкувався з клієнтами, і поставити туди нову людину, то можна отримати зростання обсягів реалізації супутніх товарів у декілька разів.

Частіше за все для касира обсяги продажів супутніх товарів і прибутковість АЗС не входять у пріоритет роботи. Тому необхідно підвищувати

зацікавленість персоналу у підвищенні ефективності роботи організації. Покращенню ставлення персоналу до своєї організації заважають:

– відсутність мотивації;

– неефективна система підбору і навчання персоналу;

– відсутність або неефективна побудова системи контролю;

– відсутність рішення керівних осіб про надання клієнтам якісного обслуговування;

– людський фактор.

Для ефективної роботи обслуговуючого персоналу необхідно грамотно навчати, мотивувати своїх співробітників, постійно контролювати і коригувати їхню роботу. При цьому «таємний покупець» і «гаряча лінія» лише доповнюють побудовану систему контролю. Впровадження і підтримка на високому рівні стандартів обслуговування клієнтів дають дуже хороші результати – зростання обсягів реалізації палива, збільшення продажів супутніх товарів, зменшення плинності кадрів та інші плюси для роздрібного бізнесу.

Правильний підхід до організації роботи касира, систем мотивації і контролю приводить до помітного поліпшення роботи АЗС. Зокрема, зростання обсягів продажів нафтопродуктів за готівку може досягти 10%; збільшення частки преміального бензину може досягти 25% від усіх продажів усіх високооктанових бензинів за готівку; обсяги продажів супутніх товарів виходять на рівень до 3 грн/л. Організувати і впровадити нові принципи роботи можна за термін до одного року.

Висновки

Більшість клієнтів АЗС є постійними клієнтами. Вони купують звичайне, непреміальне паливо. Тому для такої АЗС можна надати такі рекомендації щодо покращення ефективності її діяльності:

1. Слід звернути увагу на потенційних клієнтів, тобто тих, прийшов на АЗС уперше. Можна запропонувати обмін карт лояльності інших компаній на карту WOG.

2. Необхідно звернути увагу на зовнішню рекламу.

3. Підвищення ефективності АЗС неможливе без підвищення ефективності роботи персоналу. Заходи щодо підвищення ефективності його роботи наведено у статті.

4. Можна організувати власне періодичне видання, орієнтоване на автовласників. Провести конкурс за допомогою цієї газети – клієнти люблять власні безкоштовні фотографії. Розмістити фотографії переможців конкурсів обов'язково на своїх АЗС. Роздавати газету безкоштовно тільки на своїх заправках, наприклад, один раз на тиждень.

5. Активізувати співробітництво з сервісами технічного обслуговування. СТО, в свою чергу, зобов'язується рекомендувати вас відвідувачам. Ефективний хід – обмін знижками: якщо ви міняєте гуму на СТО, тоді ви отримуєте знижку на паливо.

6. Створити ефективний сайт самої АЗС. Є сучасний сайт всієї мережі загалом. Він повинен мати основну інформацію про АЗС, новини, акції.

7. Звернути увагу на бюджетне паливо марки А92. Його не пропонують у цій мережі АЗС, але воно також користується попитом.

8. Підвищення якості обслуговування клієнтів є важливим джерелом підвищення ефективності.

9. Сьогодні на АЗС зростає роль такої категорії персоналу, як касир. Потреба в цьому персоналі та його кількості визначається набором функцій, покладених на них власниками бізнесу. Часто їхні обов'язки стають набагато ширшими, ніж розрахунок із клієнтами за придбане паливо.

10. Робота персоналу АЗС повинна бути організована так, щоб клієнт не проводив у черзі більше двох хвилин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давиденко Н.М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н.М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. 2011. Вип. 35. С. 108–111.

2. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. 2012. No 7. С. 14–17.

3. Касич А.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хімич // Бізнес Інформ. 2012. No 12. С. 176–179.

4. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. 2013. No 5. С. 231–237.

5. Санович М.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании // Nauka-rastudent.ru. 2015. – No. 13(013-2015) / URL: http://naukarastudent.ru/13/2336/

6. Creveling C.M. Six Sigma for Marketing Processes: An Overview for Marketing Executives, Leaders, and Managers / C.M. Creveling, L. Hambleton, B. McCarthy. Prentice Hall, 2006. 304 p.

7. Шибина М.А., Морозко Н.И. Оценка эффективности деятельности предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, № 2 (2015) http://naukovedenie.ru/PDF/118EVN215.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/118EVN215

8. Sunil Kumar, Rachita Gulati, (2009) “Measuring efficiency, effectiveness and performance of Indian public sector banks”, International Journal of Productivity and Performance Management, Vol. 59 Issue: 1, pp. 51-74, https://doi.org/10.1108/17410401011006112

9. American Managment Association. How to build a high –performance organization. A Global Study of Current Trends and Future Possibilities 2007–2017. Copyright 2007, American Management Association. www.amanet.org. Available http://www.gsu.edu/images/HR/HRI-high-performance07.pdf

10. Ebben, J.J., & Johnson, C.A. (2005). Efficiency, flexibility, or both? Evidence linking strategy to performance in small firms. Strategic Management Journal, 26, 1249−1259.

REFERENCES:

1. Davydenko N.M. (2011) Ocinjuvannja efektyvnosti korporatyvnogo upravlinnja akcionernymy tovarystvamy [Evaluating the effectiveness of corporate governance by joint stock companies]. Visnyk L'vivs'koi' komercijnoi' akademii'. [Visnyk of the Lviv Commercial Academy.]. Vol. 35. pp. 108–111.
2. Gabor S.S., Gabor V.S. (2012) Efektyvnist' jak ekonomichna kategorija[Efficiency as an economic category]. Innovacijna ekonomika. No 7. pp. 14–17.
3. Kasych A.O., Himych I.G. (2012) Metodychni pidhody do ocinky efektyvnosti dijal'nosti pidpryjempstva [Methodical approaches to assessing the effectiveness of an enterprise] Biznes Inform [Business Inform]. No 12. pp. 176–179.
4. Otenko V.I. (2013) Formuvannja analitychnogo instrumentariju ocinky efektyvnosti dijal'nosti pidpryjemstva [Formation of analytical tools for assessing the effectiveness of an enterprise] Biznes Inform[Business Inform]. 2013. No 5. pp. 231–237.
5. Sanovich M.A. (2015) Razrabotka meroprijatij po povysheniju jeffektivnosti dejatel'nosti kompanii. [Development of measures to improve the effectiveness of the company]. Nauka-rastudent.ru. 2015. No. 13(013-2015) Available at: http://naukarastudent.ru/13/2336/ (accessed 10 February 2018).
6. Creveling C.M. (2006) Six Sigma for Marketing Processes: An Overview for Marketing Executives, Leaders, and Managers / C.M. Creveling, L. Hambleton, B. McCarthy. Prentice Hall. 304 p.
7. Shybyna M.A., Morozko N.Y. (2015) Ocenka jeffektyvnosty dejatel'nosty predpryjatyja [Evaluation of the effectiveness of the enterprise] // Internet-zhurnal “NAUKOVEDENYE” [Internet journal “NAUKOVENIE”]. Vol. 7, No 2. Available at: http://naukovedenie.ru/PDF/118EVN215.pdf (accessed 10 February 2018).
8. Sunil Kumar, Rachita Gulati, (2009) “Measuring efficiency, effectiveness and performance of Indian public sector banks”, International Journal of Productivity and Performance Management, Vol. 59 Issue: 1, pp.51-74, https://doi.org/10.1108/17410401011006112
9. American Managment Association. (2007) How to build a high –performance organization. A Global Study of Current Trends and Future Possibilities 2007–2017. American Management Association. www.amanet.org. Available http://www.gsu.edu/images/HR/HRI-high-performance07.pdf (accessed 10 February 2018).
10. Ebben, J. J., & Johnson, C. A. (2005). Efficiency, flexibility, or both? Evidence linking strategy to performance in small firms. Strategic Management Journal, 26, 1249−1259.

Tertichny A.O.
Candidate of Engineering Sciences,
Associate Professor, Senior Lecturer
at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Fursalova Yu.O.
Graduate Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

EVALUATIONS OF ACTIVITIES OF ENTERPRISES DEALING WITH THE REALIZATION OF FUEL-LUBRICANT MATERIALS

The article is devoted to the problems of the efficiency of the filling station. The types of fuel that are sold to customers in the fuelling network are analysed. Methods of payment for fuel are analysed. The profile of the company’s customers is determined. Recommendations are given to improve the efficiency of the company. You should pay attention to the appearance of the gas station, the quality of service, premium programs.

The enterprise sells several types of fuel by different methods of payment. To pay for fuel use:

– Cash;
– Bankcard payment;
– Smart card;
– Fuel coupons.

Customers who received a smart card make most of the purchases. The overwhelming numbers of clients (73.6%) are regular customers.

The greatest demand is fuel Mustang diesel, in second place – 95. Very few customers want to use the fuel Mustang diesel +, which is a premium version of Mustang diesel fuel. There is also a small demand for the Mustang 95, the premium version of the A95 fuel.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ ЗА РАХУНОК ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ

INCREASING COMPETITIVENESS AT THE ENTERPRISES OF THE WINE-MAKING INDUSTRY AT THE EXPENSE OF COST OPTIMIZATION

УДК 005.332.4:663.25.013:338.512–048.34

Удовиця О.Ф.
к.пед.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та логістики
Одеська національна академія
харчових технологій

У статті проведено аналіз поняття «конкурентоспроможність». Доведено необхідність та раціональність оптимізації витрат, як інструмента для підвищення конкурентоспроможності. Досліджено значення системи управління витратами для виноробного підприємства. Обґрунтовано, що оптимізацію витрат варто розглядати в контексті підвищення конкурентоспроможності. Встановлено шляхи оптимізації витрат, які дадуть змогу досягти ефективнішого використання ресурсів підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, підвищення конкурентоспроможності, витрати, оптимізація витрат, ресурси, підприємства виноробної галузі.*

В статье проведен анализ понятия «конкурентоспособность». Доказаны необходимость и рациональность оптимизации затрат как инструмента для повышения конкурентоспособности. Исследовано значение системы управления затратами для винодельческого предприятия. Обосновано, что оптимизацию расходов следует рассматривать в контексте повышения конкурентоспособности. Установлены пути оптимизации расходов, которые позволят достичь более эффективного использования ресурсов предприятия.

Ключевые слова: *конкурентоспособность предприятия, повышение конкурентоспособности, расходы, оптимизация затрат, ресурсы, предприятия винодельческой отрасли.*

The article analyses the concept of "competitiveness". The necessity and rationality of cost optimization as a tool for increasing competitiveness are proved. The importance of the cost management system for the winemaking enterprise is investigated. It is substantiated that optimization of costs should be considered in the context of increasing competitiveness. There are ways to optimize costs, which will allow achieving more efficient use of enterprise resources.

Key words: *enterprise competitiveness, increase of competitiveness, expenses, optimization of expenses, resources, enterprises of wine-making industry.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання більшість підприємств, які належать до виноробної галузі економіки України, функціонує вкрай неефективно, що висуває на порядок денний питання пошуку шляхів підвищення ефективності управління ними. Нині вченими доведено, що підвищення ефективності діяльності підприємств галузі можна досягти за рахунок посилення конкурентоспроможності підприємства з використанням оптимізації витрат.

З урахуванням реалій сьогодення одним із пріоритетних завдань підприємства під час планування своєї діяльності є виважена та налагоджена система управління витратами, яка повинна бути орієнтована на галузь, до якої відноситься підприємство. Система обліку витрат, яка вибрана неналежним чином, може призвести до вкрай негативних наслідків, які відіб'ються на усіх підсистемах діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика ефективної діяльності підприємств залишається однією з ключових у вітчизняній економічній науці, а особливо з урахуванням стану розвитку економіки сьогодні. Як один з головних елементів покращення діяльності підприємств усіх галузей економіки України можна виокремити підвищення конкурентоспроможності. Проблеми, пов'язані з цим питанням, висвітлені в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, як, зокрема, Г.Л. Азоєв, І. Ансофф, А.Е. Воронкова, О.А. Горбашко, Т.І. Гончарук, А.П. Градов, В.Л. Дикань, С.П. Зав'ялов, Ф. Котлер, М. Мескон, М. Портер. Попри це, питання підвищення конкурентоспроможності для підприємства важко переоцінити, адже його значення полягає в тому, що воно сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції, реалізуючи яку, підприємство здатне забезпечити власне існування на ринку в довготерміновій перспективі, як наслідок, у збільшенні прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й у розширеному відтворенні; в появі більшої можливості для матеріального стимулювання працівників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства; в поліпшенні фінансового стану підприємства та зниження ризиків, що здатні впливати на діяльність підприємства, в можливості зниження ціни продажу на свою продукцію, що дає змогу значною мірою підвищити конкурентоспроможність продукції та збільшити обсяг продажів, а також займати гідне положення на конкуруючому ринку, отже, можемо зазначити, що тема дослідження є актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є визначення напрямів оптимізації витрат, а також удосконалення управління ними як елементу підвищення конкурентоспроможності на виноробному підприємстві з урахуванням сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виноробство завжди було важливою галуззю агропромислового комплексу України. Ґрунтую-

чись на найбільш песимістичних прогнозах експертів, можемо зробити висновок, що негативна динаміка в переробці винограду на виноматеріали збережеться й надалі, а виноробна галузь матиме не найкраще майбутнє. Водночас Україна має достатній потенціал для розвитку галузі виробництва та широкого асортименту продукції [1, с. 13].

До основних напрямів підвищення ефективності виробництва можна віднести:

– прискорення науково-технічного прогресу, здійснення технічної реконструкції виробництва;

– поліпшення використання виробничих фондів;

– зниження собівартості продукції;

– збільшення прибутку;

– підвищення організаційно-технічного рівня підприємства та економічної роботи на усіх рівнях управління;

– вдосконалення структури, форм організації та управління виробництвом;

– підвищення продуктивності праці;

– вдосконалення заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства [2, с. 50].

В нашому дослідженні ми зупинимось на розгляді останнього напряму. Сучасні економічні умови вимагають переходу України до інноваційної моделі розвитку економіки, головною задачею якої є створення та впровадження у виробництво конкурентоспроможних технологій та продукції. Потрібні поширення тенденцій впровадження нових технологічних процесів, опанування новітніх видів техніки. Науковці вважають, що саме для підприємств виноробної галузі основним засобом максимізації ефектів та водночас мінімізації ризиків і загроз є підвищення конкурентоспроможності [3, с. 97]. Оскільки поняття «конкурентоспроможність» має досить широке коло економічних характеристик, вважаємо потрібним навести його загальне визначення.

Конкурентоспроможність підприємства – це складна економічна категорія, яка може розглядатися залежно від об'єкта дослідження на декількох рівнях, таких як товар, товаровиробник/підприємство, галузь, регіон, країна або національна економіка [4, с. 7–12], а також має такі властивості, як порівнянність, просторовість, динамічність, предметність, атрибутивність, системність, об'єктивність [4, с. 17].

Як правило, поняття «конкурентоспроможність» ототожнюють зі здатністю підприємства:

– виробляти продукцію/надавати послуги високої якості відповідно до певних вимог та стандартів;

– ефективно функціонувати (тобто мати економічні вигоди від здійснення діяльності);

– задовольнити споживачів власної продукції чи послуг на вищому рівні, ніж підприємства аналогічної галузі.

Виходячи з цього, можемо зробити висновок, що для підвищення рівня конкурентоспроможності важливо виявити та класифікувати фактори й резерви, що характеризують її рівень. Як правило, загальну кількість факторів, що здійснюють вплив на підприємство, поділяють на зовнішні та внутрішні (або такі, на які підприємство може впливати (внутрішні резерви та ресурси підприємства), та такі, які здійснюють вплив на підприємство (зовнішнє середовище, політичні та економічні умови держави тощо)). Отже, найбільш доступним джерелом підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства виноробної галузі загалом є активізація внутрішніх резервів підприємства. Одним з таких резервів достеменно є зниження витрат підприємства шляхом їх оптимізації [5, с. 180].

Кожен вид діяльності, що передбачає досягнення встановлених цілей, неможливий без здійснення певних витрат. Для того щоб отримати будь-який результат, слід здійснити процес витрачання. Саме тому витрати як вартісне відображення абсолютної величини спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства та досягнення ним поставленої мети, відіграють одну з ключових ролей у життєдіяльності усіх господарюючих суб'єктів.

Аби прийняти дієві рішення стосовно витрат підприємства, необхідно мати своєчасну й достовірну інформацію про його виробничу діяльність. Тобто витрати необхідно контролювати не лише в момент їхнього безпосереднього виникнення на початковій стадії виробничого процесу, але й упродовж усього процесу виробництва. Тому постає питання управління витратами, яке потребує постійного вдосконалення для підвищення ефективності господарювання і, як наслідок, для збільшення конкурентоспроможності підприємства. Управління витратами – це система цілеспрямованого впливу на склад, структуру й поведінку витрат та їх чинники на усіх етапах формування й розподілу витрат, що ґрунтується на використанні економічних законів, для підвищення ефективності діяльності підприємства на базі оптимізації рівня витрат, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку та досягнення стратегічної мети й поточних завдань його розвитку [6, с. 146]. Тому основним завданням управління витратами є пошук найефективнішого способу використання наявних ресурсів, а саме оптимізація витрат, як наслідок, підвищення конкурентних переваг задля забезпечення ефективної діяльності.

Як правило, на систему управління витратами покладають вирішення таких задач [7, с. 52]:

– поточний контроль здійснення виробничої діяльності підприємства;

– визначення змін, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва;

– аналіз джерел витрат;

– планування витрат на підрозділи підприємства та в розрізі одиниці продукції;

– пошук резервів економії коштів та оптимізації витрат.

Таким чином, враховуючи сучасні умови господарювання, стан розвитку економіки та специфічність виноробної галузі, доцільним вважаємо запропонувати такі напрями оптимізації витрат.

1) Постійний процес роботи з персоналом:

– оптимізація управлінського апарату (підвищений контроль за витратами, детальний облік витрат, покращення ефективності його діяльності, скорочення штату управлінців);

– постійне підвищення кваліфікації на навчання працівників;

– оптимізація кількості працівників на підприємстві;

– побудова розвиненої та сучасної системи мотивації працівників підприємства;

– оптимізація витрат на оплату праці персоналу (цей вид витрат є базовим, досягти поставленої мети можна за рахунок автоматизації виробництва та більш ефективного використання робочого часу; автоматизація виробництва так само зможе оптимізувати витрати на оновлення та розвиток виробництва за рахунок використання новітніх, більш економічних технологій).

2) Управління витратами, пов'язаними із собівартістю:

– контроль та організація виробничих запасів, як наслідок, оптимізація собівартості продукції;

– контроль причин браку на підприємстві, усунення браку та запобігання йому з метою зниження собівартості продукції за рахунок скорочення витрат від браку.

3) Контроль виробничого процесу:

– використання підприємством сучасних та більш ефективних економічних методів управління виробництвом, вдосконалення системи ціноутворення на підприємстві та фінансового механізму.

4) Ефективна робота з постачальниками та клієнтами:

– оцінка витрат з позиції клієнта (чи готовий клієнт оплачувати витрати на виробництво продукції) [8, с. 320];

– удосконалення роботи відділів постачальницької та збутової логістики.

На наш погляд, лише вжиття усіх означених заходів, а не вибіркові дії дадуть змогу підприємствам виноробної галузі мінімізувати витрати та досягти максимальних позитивних ефектів.

Тобто, як бачимо, витрати притаманні кожній ланці господарської діяльності підприємства, отже, забезпечення оптимальності витрат дасть змогу підприємству досягти зростання прибутковості, аби забезпечити стійкий фінансовий стан підприємства на ринку.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних економічних умовах високий рівень конкурентоспроможності підприємств виступає гарантом отримання позитивних економічних результатів, а також основною умовою сталого розвитку для підприємства. Отже, дослідження можливості підвищення конкурентоспроможності підприємств є дуже важливими для економіки країни, а особливо за рахунок оптимізації витрат. Таким чином, управління витратами є важливою ланкою загального управління підприємством. Доведено, що цей процес пов'язує безпосередньо витрати, а саме їхню структуру та величину, з отриманням фінансових результатів та виступає як фактор конкурентоспроможності. Особливостями витрат як об'єкта управління є різноманітність, постійна зміна під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, а також особливості галузі, до якої належить підприємство. Усе це ускладнює процес управління ними. З урахуванням вищенаведеного для одержання максимального прибутку та зниження витрат запропоновано напрями оптимізації витрат виноробного підприємства. Комплексний підхід до використання зазначених напрямів сприятиме зростанню ефективності виробничої діяльності завдяки зниженню витрат. Отримані результати дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємства, а саме збільшити обсяги продажів продукції за рахунок зниження собівартості, саме це дасть змогу підприємству отримати додаткові кошти, які можна вкладати в розвиток виробництва, що відкриє нові можливості для розширення та розвитку виробництва, як наслідок, підвищення рівня отриманого прибутку підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валінкевич Н.В. Сучасні чинники адаптації підприємств харчової промисловості до умов зовнішнього середовища в контексті глобальної продовольчої проблеми. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2013. № 2. С. 12–18.

2. Щаманська О.І. Основні проблеми розвитку харчової промисловості України. Економіка сільського господарства. 2010. № 9. С. 49–53.

3. Макаренко І.О. Сучасні механізми стабілізації діяльності підприємств харчової промисловості. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 2 (56). С. 93–100.

4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2002. 496 с.

5. Леонов Я.В., Герасименко Ю.С. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1. Т. 2. С. 175–183.

6. Гончарук А.О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Управління розвитком. 2014. № 3. С. 145–147.

7. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, 2008. 60 с.

8. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.

REFERENCES:

1. Valinkevych N.V. (2013) Suchasni chynnyky adaptatsii pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti do umov zovnishnoho seredovyshcha v konteksti hlobalnoi prodovolchoi problemy [Modern factors of adaptation of food industry enterprises to the environment in the context of the global food problem]. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. No. 2. Pp. 12–18 (in Ukrainian).
2. Shchamanska O.I. (2010) Osnovni problemy rozvytku kharchovoi promyslovosti Ukrainy [Major problems of food industry development in Ukraine]. Ekonomika silskoho hospodarstva / Kyivskyi natsionalnyi universytet kharchovykh tekhnolohii. No. 9. Pp. 49–53 (in Ukrainian).
3. Makarenko I.O. (2006) Suchasni mekhanizmy stabilizatsii diialnosti pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti [Modern mechanisms of stabilization of activity of food industry enterprises]. Aktualni problemy ekonomiky. No. 2 (56). Pp. 93–100 (in Ukrainian).
4. Zavialov P.S. (2002) Marketynh v skhemakh, rysunkakh, tablytsakh : uchebnoe posobye [Marketing in charts, drawings, tables: tutorial]. M.: YNFRA-M, 496 p. (in Russian).
5. Leonov Ya.V. (2010) Systema upravlinnia vytratamy yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti [Cost management system as a factor for increasing competitiveness]. Biuleten Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu. No.1. T. 2. Pp.175–183 (in Ukrainian).
6. Honcharuk A.O. (2014) Metody pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Methods of increasing the competitiveness of the enterprise]. Upravlinnia rozvytkom. No. 3. Pp. 145–147 (in Ukrainian).
7. Goncharuk T.I. (2008) Konkurentsiia i konkurentospromozhnist: zmist i rozvytok u perekhidnii ekonomitsi [Competition and competitiveness, and content development in a transition economy]. Kiev: The amount of GDP “Mria 1” LTD, 60 p. (in Ukrainian).
8. Yankovyi A.G. (2013) Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia [Competitiveness: assessment of the level and direction of increasing]. Odessa: Atlanta, 470 p. (in Ukrainian).

Udovytsya O.F.
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies

INCREASING COMPETITIVENESS AT THE ENTERPRISES OF THE WINE-MAKING INDUSTRY AT THE EXPENSE OF COST OPTIMIZATION

The urgency of this study is determined by the fact that in modern conditions of management, most enterprises belonging to the wine-making sector of the Ukrainian economy function extremely inefficiently, which puts on the agenda the question of finding ways to improve their management efficiency. To date, scientists have proved that increasing the efficiency of enterprises of this industry can be achieved through increased competitiveness of the enterprise by means of cost optimization.

The issue of improving competitiveness for the enterprise is difficult to overestimate because its value is as follows: it promotes the production of competitive products, by implementing which the enterprise is able to ensure its own existence in the market in the long run and, as a result, to increase profits remaining at the disposal of the enterprise, and therefore, there is the emergence of opportunities not only in simple but also extended reproduction; the emergence of greater opportunities for material incentives for employees and solving many social problems of the enterprise collective; improving the financial position of the enterprise and reducing the risks that can affect the activities of the enterprise, the possibility of reducing the price of sales for their products, which allows significantly increase the competitiveness of products and increase sales and take a decent position in the competing market.

The purpose of the article is to determine directions of cost optimization, as well as to improve their management as an element of increasing competitiveness in the wine-making enterprise, taking into account the current conditions of management.

Modern economic conditions require Ukraine’s transition to an innovative model of economic development, the main goal of which is to create and introduce competitive technologies and products into production. The spread of trends in the introduction of new technological processes and the mastering of the latest types of technology are needed. Scientists believe that it is precisely for wine-making enterprises that the main means to maximize effects while minimizing risks and threats are to increase competitiveness through the cost optimization.

Thus, cost management of an enterprise is one of the important research objects especially in the financial and economic crisis; the very high competitiveness of economic entities is a guarantee of high and stable profit.

СТРУКТУРА КРЕАТИВНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

THE STRUCTURE OF CREATIVITY AND ECONOMIC ASPECTS OF ITS FORMATION

УДК 658.5

Ушкальов В.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті визначено структурні елементи креативності як провідної компетентності персоналу підприємства. Досліджено наявні підходи до формування креативності. Визначено особливості економічної оцінки заходів з її формування. Запропоновано підхід до оптимізації витрат на формування креативної компетентності. Результати дослідження можуть бути використані для оптимізації планування розвитку персоналу.

Ключові слова: *креативність, компетентність, формування компетентності, економічна ефективність заходів з навчання, оптимізація витрат.*

В статье определены структурные элементы креативности как ведущей компетентности персонала предприятия. Исследованы существующие подходы к формированию креативности. Определены особенности экономической оценки мероприятий по ее формированию. Предложен подход к оптимизации расходов на формирование креативной компетентности. Результаты исследования могут быть использованы для оптимизации планирования развития персонала.

Ключевые слова: *креативность, компетентность, формирование компетентности, экономическая эффективность мероприятий по обучению, оптимизация затрат.*

The article considers the structural elements of creativity as the leading competence of the enterprise personnel. Existing approaches to the formation of creativity are investigated. Economic features of its formation are determined. Approach to optimization of expenses for the formation of creative competence is offered. Research results can be used to optimize staff development planning.

Key words: *creativity, competence, competence formation, economic efficiency of educational activities, cost optimization.*

Постановка проблеми. Зростаюча невизначеність зовнішнього середовища, геополітичні зміни, зростання кількості інформації та постійне ускладнення соціально-економічних процесів разом зі швидким розвитком технологій обумовлюють необхідність радикальних змін в усій системі світового господарювання, зокрема в розумінні ролі людини в процесах суспільного виробництва. Всесвітній економічний форум 2016 року у своєму звіті “The Future of Jobs” визначив основні компетентності, що мають стати в найближчому майбутньому основою подальшого економічного розвитку [1]. В умовах суспільства споживання, характерною особливістю якого є дефіцит на інновації, однією з провідних компетентностей визначено креативність.

Будучи комплексним особистісним утворенням, що визначає можливості людини до створення нового, креативність є явищем, яке вже тривалий час перебуває у фокусі уваги вчених різних галузей науки. Проте економічні аспекти формування цієї компетентності залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальшого з’ясування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню креативності присвячена значна кількість робіт як в межах психології, так і в інших соціальних науках. Теоретичні уявлення про креативність як сукупність властивостей мислення людини з часів Д. Гілфорда та Е. Торренса [2] зазнали значних змін та трансформацій, а саме предметом досліджень стали креативний процес, креативний продукт, креативна особистість та креативне середовище [3]. В межах кожного з напрямів дослідження визначено фактори, що обумовлюють появу та розвиток креативності. Значна кількість досліджень присвячена інструментальному забезпеченню креативності [4; 5]. Втім, незважаючи на кількість накопичених знань щодо проявів та властивостей креативності, існує суттєва нестача досліджень формування креативної компетентності, зокрема нестача підходів до визначення економічних аспектів її формування.

Постановка завдання. Метою дослідження є уточнення структури креативної компетентності, а на цій основі – визначення економічної доцільності заходів щодо її формування та розвитку шляхом побудови економіко-математичної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявні в психології та соціальних науках підходи до розуміння креативності базуються на розумінні її як особистісної якості, здібності або інтегральної особистісної якості, що характеризує творчі здібності людини [6]. Ця здібність визначає можливості людини щодо отримання оригінальних нових результатів чи прийняття нестандартних рішень.

Розуміння креативності як особистісної властивості чи здібності, втім, є дуже обмеженим, що не дає можливості визначити усі прояви та чинники цього багатоаспектного явища. П. Торренс запропонував більш гнучкий підхід до аналізу креативності, зробивши предметом дослідження креативності не тільки особисті якості, але й сам креативний процес. На його думку, креативний процес містить цілу низку когнітивно-емоційних дій, таких як відчуття труднощів та проблем, виявлення прогалин та протиріч в інформації, формулювання гіпотез, перевірка гіпотез, узагальнення

результатів [2]. Визначення цих елементів когнітивної діяльності дає змогу говорити про можливості щодо цілеспрямованого формування креативності, проте взаємозв'язки елементів та їх вага в структурі креативності та досягненні креативних результатів залишаються невизначеними.

Дж.Л. Адамс поділяє креативність на первинну та вторинну. При цьому первинна креативність розуміється як здатність генерувати ідеї шляхом імпровізації, творчого осяяння, а вторинна – творча здатність, за якої відкриття здійснюються шляхом логіки на основі аналізу та дослідження вже відомих даних [5]. Подібний підхід дає змогу розрізняти несвідомі та свідомі креативні дії, а на основі останніх можна технологізувати процес креативної творчості. Пошуку ефективних технік та інструментів приділена значна увага дослідників у сфері креативності. Втім, ідея формалізувати творчість залишилась реалізованою неповною мірою, адже кількість відкритих креативних інструментів є вражаючою, проте універсальних інструментів креативності не знайдено [4]. Незважаючи на це, формування певних принципів та підходів на тлі досконалого знання можливостей креативних інструментів дає змогу, на думку Е. Боно, вирішити будь-яку творчу задачу. Оволодіння ж інструментами та принципами організації когнітивних процесів, що спроможні призвести до нових ефективних та нетривіальних рішень, актуалізує пошук можливостей щодо формалізації процесу навчання креативності та формування креативної компетентності.

Розглядати креативність як здібність, що дає змогу особистості діяти результативно та творчо, мобілізуючи та актуалізуючи знання в ситуації невизначеності для вирішення творчих завдань, пропонує А.В. Хуторський [5]. Таке розуміння креативної компетентності визначає контекст її застосування, надає певні можливості для оцінювання рівня компетентності та зводить увесь процес формування компетентності до розвитку задатків та здібностей. Однак такий підхід містить значну долю невизначеності та відсутності технологічності в аспекті формування компетентності, адже внаслідок того, що наявність здібності не є гарантованою умовою отримання результату, а виступає лише передумовою успішного оволодіння певним видом діяльності [6], виникає необхідність додаткової конкретизації умінь, наявність яких давала б змогу реалізувати зазначену здібність та отримувати креативні результати.

Дещо розширене тлумачення змісту креативної компетентності пропонують Д. Ерпенбек та М. Зауер. До її структури вони відносять такі аспекти:

– методичний (техніки вирішення проблеми за допомогою проблемного й абстрактного мислення, риторики, здатності до аналізування тощо);

– процесуальний (методи, принципи, техніки та форми генерування ідей та прийняття рішення, які піддаються впливу й управлінню);

– особистісний (такі якості особистості, як, зокрема, креативність, комунікабельність, мотивація);

– панорамний (умови формування компетентності та взаємодії усіх учасників цього процесу) [8].

Безумовно, за такого розуміння сам процес формування креативної компетентності набуває внутрішньої логіки, що пов'язує формування особистісних утворень з оволодінням технологічним інструментарієм. Втім, виділення в окрему групу особистісних якостей, що мають самостійні механізми формування, залишає цей аспект на тому ж рівні відсутності можливостей щодо інструментального забезпечення цілеспрямованого формування умінь, які б забезпечили гарантовану результативність креативного процесу.

До того ж результативність креативного процесу обумовлюється не тільки внутрішньо особистісними чи процесуальними характеристиками креативного процесу. Проявам креативності, за Дж.Л. Адамсом, можуть заважати певні перепони, до яких він відносить перцептивні блоки, емоційні блоки, культурні блоки, інтелектуальні блоки та блоки самовиразу [5]. Отже, логічно припустити, що необхідним елементом креативної компетентності є уміння, які дають змогу долати зазначені блоки та перепони.

Узагальнюючи наявні підходи та розглядаючи креативність як компетентність особистості в генеруванні нового, до її елементів структури відносимо:

– розуміння проблеми та постановку мети;

– уміння вибирати релевантну інформацію та опрацьовувати її;

– уміння формувати психологічні творчі стани та керувати ними;

– уміння забезпечувати творчі умови та усувати чинники, що блокують творчість;

– уміння забезпечувати мотивацію до творчості;

– володіння інструментами, техніками та методами генерування ідей;

– уміння оцінювати нові ідеї та приймати рішення, що стосуються вибору найбільш перспективних варіантів.

Формування креативної компетентності можна розглядати як досягнення певного рівня сформованості елементів означеної структури, зміст кожного з яких складає сформованість умінь володіння конкретними методами, технологіями та інструментами, що застосовуються під час пошуку креативного рішення. Оскільки існує значна кількість інструментів, технік та методів, що дають змогу вирішувати завдання за кожним з елементів, а їх ефективність є ситуативною або пов'язаною з індивідуальними особливостями певної конкретної людини, оволодіння усіма зазначеними інстру-

ментами креативності не має практичного сенсу. Раціональним рішенням тоді буде оволодіння лише обмеженим колом певних креативних інструментів, що давали б змогу забезпечити вирішення креативних завдань у певній сфері діяльності чи певному класі типових виробничих ситуацій. Введення такого «еталону» креативної компетентності працівника значно спрощує завдання оцінювання рівня її сформованості, а також полегшує вибір засобів для досягнення її достатнього рівня.

За умови, що формування умінь за елементом зазначеної структури потребує певних визначених витрат на навчання, яке відбувається протягом певного інтервалу часу, загалом забезпечення сформованості креативної компетентності може бути формалізоване як пошук граничного значення (необхідного рівня креативної компетентності персоналу) або мінімуму цільової функції за наявності певного бюджету часу, де змінними виступають елементи структури компетентності, а обмеженнями – час, наявні креативні вміння чи інші ресурси, що фактично становить задачу лінійного програмування з розподілу ресурсів. При цьому вихідними параметрами моделі є:

1) n – кількість елементів креативної компетентності працівника;

2) m – кількість елементів креативної компетентності, що необхідно сформувати;

3) a_i – висхідний стан сформованості елементу компетентності у працівника за елементом, A_i ($i = \overline{1,n}$);

4) b_j – цільовий стан сформованості елементу компетентності у працівника за елементом, B_j ($j = \overline{1,m}$);

5) c_{ij} – вартість навчання за елементом компетентності B_j;

Цільовими параметрами є:

1) x_{ij} – планові витрати на навчання за елементом A_i під час досягнення цільового стану B_j;

2) K(X) – загальні витрати на формування креативної компетентності у працівника.

$$K(X) = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} c_{ij} x_{ij} \to \min . \qquad (1)$$

Перелік інструментів, технік та методів, якими повинен володіти працівник за кожним елементом, може різнитися залежно від специфіки діяльності чи можливостей організації, зокрема оволодіння широким колом інструментів збільшує можливості працівника у виборі засобів вирішення завдань на кожному етапі, проте не є головним пріоритетом, оскільки тоді не кількість застосованих інструментів визначає кінцевий результат. Цей перелік може складатися кадровими службами організацій з урахуванням специфіки ситуацій, у яких персонал буде вирішувати творчі завдання. Також на вибір інструментів можуть впливати просторові, часові чи бюджетні можливості організації щодо доступу до тих або інших інструментів (наприклад, вартість тренінгів щодо управління творчими станами, як правило, є більшою за вартість навчальних заходів з постановки цілей чи прийняття рішень; представленість на ринку навчальних технологій фахівців, що могли б забезпечити достатній рівень управління станами, є значно меншою).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, застосування структурно-елементного підходу до формування креативної компетентності дає змогу представити формування креативної компетентності як процес формування конкретних умінь за елементами, що в контексті вирішення завдань розвитку персоналу організації дає можливість оптимізації програм навчання за критеріями доцільності й вартості навчання шляхом використання методів лінійного програмування, а також дає змогу спростити оцінку досягнутого рівня креативної компетентності працівника шляхом порівняння з еталонним набором креативних умінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Future of Jobs: reports. World Economic Forum. URL: http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/shareable-infographics.
2. Torrance E.P. The Torrance Test of creative thinking: Technicalnorm manual. Ill, 1974.
3. Торшина К.А. Современные исследования проблемы креативности в зарубежной психологии. Вопросы психологии. 1998. № 4. С. 123–133.
4. Боно Э. Серьезное творческое мышление / пер. с англ. Д.Я. Онацкая. Минск: Попурри, 2005. 416 с.
5. Адамс Дж.Л. Разблокируй свой разум: техника поиска оригинальных решений сложных проблем и генерации гениальных идей / пер. с англ. 4-е изд. Москва: Эксмо, 2008. 352 с.
6. Психологический словарь / под общ. науч. ред. П.С. Гуревича. Москва: ОЛМА Медиа Групп, ОЛМА-ПРЕСС Образование, 2007. 800 с.
7. Хуторской А.В. Ключевые компетенции: Технологии конструирования. Народное образование. 2003. № 5. С. 55–62.
8. Erpenbeck J., Sauer M. Das Forschungs-und Entwicklungsprogramm “Lernkultur Kompetenzentwicklung”. In: Arbeitsgemeinschaft Qualifikations-Entwicklungs-Management (Hrsg.): Kompetenzentwicklung 2000: Lernen im Wandel. Wandel durch Lernen. Münster, 2000.

REFERENCES:

1. The Future of Jobs: reports [Electronic resource] // World Economic Forum. – Access mode: http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/shareable-infographics.
2. Torrance E.P. The Torrance Test of creative thinking: Technicalnorm manual. Ill, 1974.
3. Torshyna K.A. (1998) Sovremennyye issledovaniya problemy kreativnosti v zarubezhnoy psikhologii [Modern research on the problem of creativity in foreign psychology] / K. A. Torshina // Voprosy psikhologii. – № 4. – P. 123–133.

4. Bono E. (2005) Ser'yoznoye tvorcheskoye myshleniye [Serious creativity] / E. Bono // Per. s angl. D.Ya. Onatskaya. – Minsk: Popurri.

5. Adams Dzh.L. (2008) Razblokiruy svoy razum : tekhnika poiska original'nykh resheniy slozhnykh problem i generatsii genial'nykh idey [Unlock your mind: the technique of finding original solutions to complex problems and generating brilliant ideas] / Dzh.L. Adams; per. s angl. – 4-ye izd. – Moskow: Eksmo.

6. Psikhologicheskiy slovar' [Psychological dictionary] (2007) / pod obshch. nauch. red. P.S. Gurevicha. – Moskow: OLMA Media Grupp, OLMA-PRESS Obrazovaniye.

7. Khutorskoy A.V. (2003) Klyuchevyye kompetentsii: Tekhnologii konstruirovaniya [Key Competencies: Design Technologies] / A.V. Khutorskoy // Narodnoye obrazovaniye. – № 5. – P. 55–62.

8. Erpenbeck J., Sauer M. (2000) Das Forschungs- und Entwicklungsprogramm "Lernkultur Kompetenzentwicklung". In: Arbeitsgemeinschaft Qualifikations-Entwicklungs-Management (Hrsg.): Kompetenzentwicklung 2000: Lernen im Wandel. Wandel durch Lernen. Münster.

Ushkalyov V.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department Economy of Enterprise and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THE STRUCTURE OF CREATIVITY AND ECONOMIC ASPECTS OF ITS FORMATION

In the society of consumption, the characteristic feature of which is the lack of innovation, one of the leading competencies is creativity. Being a complex personal formation, which determines the ability of a person to create innovation, creativity is a phenomenon that has long been in the focus of attention of scientists of various branches of science. However, the economic aspects of the formation of this competence remain inadequately investigated and require further elucidation.

The study of creativity is of interest for many sciences. There are a large number of research trends in creativity. They determine the factors that determine its appearance and development. A significant amount of research is devoted to the techniques of creativity. However, there is a significant lack of research into the formation of creative competence. There is a shortage of scientific approaches to determining the economic aspects of creativity.

The purpose of the study is to clarify the structure of creative competence and determine the economic feasibility of measures for its formation and development. The structure of competence should be used to construct an economic and mathematical model.

Existing approaches to the understanding of creativity in psychology and social sciences are based on the understanding of it as a personal quality, ability or integral personal qualities that characterizes the creative abilities of a person. However, the effectiveness of the creative process is determined not only by the personal or procedural characteristics of the creative process.

Summarizing the existing approaches and considering creativity as the competence of the individual in generating a new, to its elements of the structure should include:

1) understanding the problem and setting the goal;
2) the ability to select relevant information and process it;
3) the ability to form and manage the psychological arena;
4) the ability to provide creative conditions and eliminate factors that block creativity;
5) the ability to provide motivation for creativity;
6) ownership of the tools, techniques, and methods of generating ideas;
7) the ability to evaluate new ideas and make decisions regarding the selection of the most promising options.

Application of a structural-elemental approach to the formation of creative competence can represent the formation of creative competence as a process that forms specific skills in terms of elements. In the context of solving the problems of personnel development of the organization, this provides an opportunity to optimize training programs according to the criteria of expediency. It also allows you to evaluate the cost of training through the use of linear programming methods. It is an easy way to assess the level of creativity of an employee compared to a reference set of creative abilities.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ
ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF RETAIL TRADE ENTERPRISE

УДК 658.1

Юнацький М.О.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

У статті розглянуто основні показники підприємств роздрібної торгівлі України, фактори впливу на їх фінансовий стан. Проведений фінансовий аналіз підприємства роздрібної торгівлі, а саме горизонтальний аналіз основних фінансових показників підприємства; кореляційний аналіз взаємозв'язку між прибутком підприємства та індексом інфляції; коефіцієнтний аналіз. На основі розрахованих даних виведено комплексний показник інвестиційної привабливості підприємства. Зроблено висновки, надано рекомендації.

Ключові слова: *торговельне підприємство, динаміка обігу роздрібної торгівлі, фінансові результати, аналіз фінансового стану підприємства, коефіцієнтний аналіз.*

В статье рассмотрены основные показатели предприятий розничной торговли Украины, факторы влияния на их финансовое состояние. Проведен финансовый анализ предприятия розничной торговли, а именно горизонтальный анализ основных финансовых показателей предприятия; корреляционный анализ взаимосвязи между прибылью предприятия и индексом инфляции; коэффициентный анализ. На основе рассчитанных данных выведен комплексный показатель инвестиционной привлекательности предприятия. Сделаны выводы, предоставлены рекомендации.

Ключевые слова: *торговое предприятие, динамика оборота розничной торговли, финансовые результаты, анализ финансового состояния предприятия, коэффициентный анализ.*

The article deals with the main indicators of retail trade enterprises of Ukraine, factors influencing their financial status. The financial analysis of the retail business is carried out, namely: a horizontal analysis of the main financial indicators of the enterprise; correlation analysis of the relationship between enterprise profits and inflation index; coefficient analysis. On the basis of calculated data, the complex indicator of investment attractiveness of the enterprise is derived. Conclusions and recommendations are made.

Key words: *trade enterprise, dynamics of retail trade turnover, financial results, analysis of financial condition of enterprise, coefficient analysis.*

Постановка проблеми. Одне із завдань фінансової реформи полягає в переході до керування фінансами на основі аналізу фінансово-економічного стану з урахуванням ринкових умов. Результати діяльності будь-якого торговельного підприємства цікавлять як зовнішніх користувачів (насамперед, інвесторів, кредиторів, акціонерів, споживачів і виробників), так і внутрішніх (керівників підприємства, працівників адміністративно-управлінських структурних підрозділів та підвідомчих підрозділів). Дуже важливим є положення підприємства на ринку, для чого необхідний фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства.

Основними компонентами фінансово-економічного аналізу діяльності торговельного підприємства є аналіз бухгалтерської звітності, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, розрахунок фінансових коефіцієнтів. За ринкових відносин аналітична діяльність – це одна з важливих умов як виживання, так і процвітання підприємств. Кваліфіковані фахівці зобов'язані володіти сучасною методикою системно-комплексного підходу до дослідження та оцінювання виробничих та управлінських ситуацій, науково обґрунтованими методами всебічного аналізу виробничо-господарської діяльності [1].

Торговельна діяльність в Україні сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва. У статутних документах будь-якого підприємства як вид підприємницької діяльності найчастіше зазначається торгівля.

Торгівля в Україні є одним з видів економічної діяльності, які мають значний вплив на економіку держави.

Таким чином, актуальним стає питання дослідження фінансового стану торговельного підприємства за аналізований період, а на основі цього аналізу варто здійснити пошук рекомендацій для покращення його фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання фінансового стану підприємства розглядаються різними науковцями. Серед вітчизняних учених слід назвати таких, як О.Ю. Верланов, О.С. Іванілов, О.П. Кавтиш, А.В. Ковалевська, І.М. Мягких, Т.А. Обущак, Н.А. Остап'юк, Р.В. Руда, Г.В. Савицька. Крім того, проблеми звітності, процедури її складання, аналізу та аудиту в умовах ринкової економіки досить повно висвітлені в працях вчених країн близького та далекого зарубіжжя, зокрема в роботах Л.В. Іоніда, Л.С. Соколова, Р.С. Сейфуліна, Е. Хелфера, Є.В. Брігхема, Г.Г. Кірейцева. Значні досягнення названих вчених стали основою подальшого дослідження проблем та формування висновків і пропозицій щодо вдосконалення бухгалтерської фінансової звітності. Проте окремі моменти оцінювання фінансового стану підприємства досі є маловивченими та малодослідженими, що спонукає до їх глибшого висвітлення у статті.

Постановка завдання. Метою статті є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства; пошук рекомендацій щодо зміцнення фінансового стану торговельного підприємства та його платоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою розвитку торговельної сфери є забезпечення товарного обігу та еквівалентного

обміну товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів, а саме фізичних та юридичних осіб [2].

Останнім часом роздрібна торгівля в Україні зазнає змін під впливом кризових явищ. Фінансова та інвестиційна нестабільність у країні, що обумовлена політичними й економічними перетворюваннями, призводить до зниження попиту на товари, послуги та зниження прибутку торговельних підприємств, а також має достатній вплив на збалансованість попиту й пропозиції споживчого ринку, де можна спостерігати дисбаланс, який породжується невідповідністю суспільних виробництв та нестабільним розвитком підприємств торговельно-посередницької діяльності [2].

Обсяг роздрібного товарообігу України, згідно з даними Державного комітету статистики [3], у 2015 році склав 487 588 млн. грн., що на 49 215 млн. грн. більше обсягу минулого року (табл. 1).

Але індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року у порівняних цінах за 2015 рік становив 80,2%, що є дуже негативним показником. У 2016 році обсяг роздрібного товарообігу становив 555 975 млн. грн., а індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року у порівняних цінах за 2015 рік склав 104,5%, тобто ситуація вирівнюється.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1].

Аналіз фінансового стану – це комплекс заходів щодо дослідження та аналітики результатів діяльності організації з метою вивчення ступеня ефективності використання основного та оборотного капіталу, а також реалізації стратегічних завдань компанії з метою виявлення недоліків та порушень, пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства (у вигляді прибутку чи соціальних вигод) [1].

Об'єктом фінансового аналізу виступає фінансова діяльність ТОВ «Фоззі-Фуд» (якому належить торгова марка «Сільпо»). Код ЄДРПОУ: 32294926. Місце знаходження товариства: 08132, Київська обл., Києво-Святошинський р-н, м. Вишневе, вулиця Промислова, будинок, 5. Дата державної реєстрації: 2 грудня 2002 року.

Основним видом діяльності за КВЕД-2010 є 47.11 «Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами».

«Сільпо» – одна з найбільших в Україні мережа супермаркетів, яка налічує 238 магазинів, розташованих як у Києві, так і в регіонах України (55 міст України). Супермаркет «Сільпо» – це магазин самообслуговування, асортимент якого налічує до 20 000 найменувань продуктів харчування та супутніх товарів залежно від величини торгової площі магазина.

Інформаційною основою проведення аналізу є фінансова звітність підприємства [4]. Динаміка основних фінансових показників ТОВ «Фоззі-Фуд» представлена в табл. 2.

Проведений аналіз основних показників ТОВ «Фоззі-Фуд» свідчить про неоднозначну ситуацію, що характеризується, з одного боку, стабільністю чистого доходу (виручки від реалізації), який за 2014–2015 роки збільшився на 28%, а за 2015–2016 роки зменшився на 0,81%, а з іншого боку, збитковістю діяльності підприємства, що потребує більш детального аналізу.

Таблиця 1

Основні показники роздрібної торгівлі України [3]

Рік	Роздрібний товарообіг підприємств (юридичних осіб), млн. грн.	Зокрема, питома вага, %		Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року у порівняних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис. од.
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів		
2008	246 903	34,4	65,6	117,3	69,2
2009	230 955	40,0	60,0	79,1	65,3
2010	280 890	39,5	60,5	110,1	64,8
2011	350 059	38,9	61,1	113,2	64,2
2012	405 114	40,2	59,8	112,3	62,2
2013	433 081	41,1	58,9	106,1	59,8
2014*	438 343	41,3	58,7	90,0	49,6
2015*	487 558	41,1	58,9	80,2	49,6
2016*	555 975	41,0	59,0	104,5	49,3

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2

Динаміка основних фінансових показників ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показник	Рік			Відхилення 2015 року від 2014 року		Відхилення 2016 року від 2015 року	
	2014	2015	2016	Абс.	Відн., %	Абс.	Відн., %
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	27 408 606	35 022 577	34 738 968	7 613 971	27,78	-283 609	-0,81
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	21 960 669	28 093 748	27 935 424	6 133 079	27,93	-158 324	-0,56
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	5 447 937	6 928 829	6 803 544	1 480 892	27,18	-125 285	-1,81
Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн.	1 160 196	380 290	-150 301	-779 906	-67,22	-530 591	-139,52
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	-406 085	-1 405 616	-380 610	-999 531	246,14	1 025 006	-72,92
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-406 230	-1 405 909	-383 557	-999 679	246,09	1 022 352	-72,72
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	787 670	1 024 968	37 209	237 298	30,13	-987 759	-96,37
Сума зносу основних засобів, тис. грн.	662 566	928 579	71 350	266 013	40,15	-857 229	-92,32
Фондомісткість, грн./грн.	0	0	0	0	1,84	0	-96,34
Фондовіддача, грн./грн.	42	41	1 120	-1	-1,80	1 079	2 632,32
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	1 729 899	2 815 122	6 623 503	1 085 223	62,73	3 808 381	135,28
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	4 898 888	6 929 947	1 769 775	2 031 059	41,46	-5 160 172	-74,46

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Слід зазначити, що приріст собівартості реалізованої продукції за аналізований період (27,93%, -0,56%) корелює зі змінами чистого доходу за 2014–2016 роки (27,78%, -0,81%), що свідчить про незначні зміни впливу собівартості реалізованої продукції на прибуток підприємства.

Для визначення взаємозв'язку між прибутком підприємства та індексом інфляції проведено кореляційний аналіз засобами Microsoft Excel (рис. 1).

Коефіцієнт кореляції -0,94 показує залежність, за якої збільшення індексу інфляції призводить до зменшення прибутку підприємства, що підтверджує ринкову ситуацію за 2014–2016 роки.

Слід звернути увагу на зміни залишкової вартості основних засобів підприємства. Так, на кінець 2016 року основні засоби зменшилися на 96%, що за постійної діяльності та відкриття нових магазинів може свідчити про кроки до оптимізації власних активів підприємства (наприклад, продаж основних засобів пов'язаним особам, сплата їм орендної плати, що зменшує податок на прибуток).

В структурі активів підприємства оборотні активи у 2015 році займають 63%, а у 2016 році – 71%, що повністю підтверджує торговельне спрямування діяльності підприємства.

За аналізований період відбулися значні зміни в структурі оборотних активів підприємства, де за 2016 рік на 135% збільшився обсяг дебіторської

Період, роки	**Прибуток ТОВ «Фоззі-Фуд», тис. грн.**	**Індекс інфляції [3]**
2013	209	100,5
2014	-406 230	124,9
2015	-1 405 910	143,3
2016	-383 557	111,4
Загальна класифікація кореляційних зв'язків		
сильний		r (коефіцієнт кореляції) > 0,70
середній		0,50 < r < 0,69
помірний		0,30 < r < 0,49
слабкий		0,20 < r < 0,29
дуже слабкий		r < 0,19
	Стовпчик 1	*Стовпчик 2*
Стовпчик 1	1	
Стовпчик 2	-0,943902646	1
Кореляція – сильний зворотній взаємозв'язок		

Рис. 1. Кореляційний зв'язок між прибутком ТОВ «Фоззі-Фуд» та індексом інфляції

заборгованості, яка в структурі активів займає 67%, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства. Збільшення дебіторської заборгованості відбулося насамперед за рахунок збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості.

Позитивним фактом є зменшення на кінець 2016 року обсягу кредиторської заборгованості на 74%, а саме до 1 770 млн. грн.

Більшість показників майнового стану підприємства погіршилась (табл. 3).

Так, на кінець 2016 року зменшилась частка основних засобів в активах на 96%, збільшився коефіцієнт зносу основних засобів на 38%.

Позитивним фактом можна вважати збільшення коефіцієнта мобільності активів на 46%. Висока мобільність свідчить про те, що компанія зможе змінити структуру активів протягом короткого періоду часу. Показник мобільності активів говорить про здатність компанії підлаштовуватися під зовнішній вплив ринку, проводити гнучку діяльність.

У короткостроковій перспективі критеріями оцінювання фінансового стану підприємства виступають його ліквідність і платоспроможність. Таким чином, ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи на кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань [5].

Оцінювання ліквідності підприємства здійснюють за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дають змогу зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань (табл. 4).

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільш легко реалізованої частини активів, а саме оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Оскільки поточні зобов'язання підприємства погашаються переважно за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань (ця вимога також випливає з «модифікованого золотого фінансового правила»). Нормальним значенням цього коефіцієнта вважається 1,5…2,5, але не менше 1. Однак на його рівень впливають галузева належність підприємства, структура запасів, стан дебіторської заборгованості, трива-

Таблиця 3

Динаміка показників майнового стану ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показник	Рік			Відхилення, +/-		Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Частка основних засобів в активах	0,093	0,097	0,004	0,004	-0,093	4,585	-96,129
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,457	0,475	0,657	0,018	0,182	4,041	38,272
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,692	0,258	-17,00	-0,43	-17,25	-62,77	-6696,52
Частка оборотних виробничих активів	0,579	0,634	0,717	0,055	0,083	9,542	13,105
Коефіцієнт мобільності активів	1,381	1,741	2,543	0,361	0,801	26,123	46,019

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Таблиця 4

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показник	Рік			Відхилення, +/-		Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,101	0,092	0,021	-0,009	-0,071	-9,377	-76,953
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,435	0,488	0,968	0,052	0,481	12,002	98,559
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,878	0,881	0,996	0,004	0,115	0,413	12,996
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	0,334	0,396	0,947	0,062	0,551	18,474	139,198
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	2,832	2,462	0,267	-0,370	-2,194	-13,073	-89,146

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

лість виробничого циклу та інші фактори [1]. Цей показник не відповідає нормативному значенню (на кінець 2016 року він становить 0,99) але має тенденцію до покращення.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості та реалізації інших активів [5].

На кінець 2016 року цей показник становив 0,021, що показує неможливість підприємства негайно погасити свої борги.

Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2…0,3. На практиці ж значення бувають значно нижчі, а за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливості підприємства негайно погасити свої борги, тому що малоймовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно висунули йому свої вимоги. Водночас занадто високе значення показника абсолютної ліквідності свідчить про нераціональне використання фінансових ресурсів.

Умовою й гарантією виживання та розвитку будь-якого підприємства як бізнес-процесу є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно здатне «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури й не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг воно має перед іншими підприємствами того ж сектору економіки щодо одержання кредитів та залучення інвестицій. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами.

Фінансова стабільність підприємства – це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку.

До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належать фінансова структура капіталу (співвідношення позикових та власних коштів, а також довгострокових та короткострокових джерел коштів) та політика фінансування окремих складових активів (насамперед, необоротних активів і запасів). Тому для оцінювання фінансової стійкості необхідно проаналізувати не тільки структуру фінансових ресурсів, але й напрями їхнього вкладення [5].

Існують два основні підходи до визначення фінансової стійкості. За першого фінансову стійкість компанії можна зрозуміти на основі визначення співвідношення позикового та власного капіталу. За другого підприємство є фінансово стійким, якщо у нього достатньо власних оборотних активів.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами свідчить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів (табл. 5). Нормативне значення становить 0,1 та вище. В разі нижчого значення необхідно залучати додаткові кошти для покриття розривів у платіжному календарі. Таким чином, значення цього показника на кінець 2016 року у розмірі 0,76 є нижчим нормативу.

Маневреність робочого капіталу вказує на частину запасів підприємства, що фінансуються за рахунок власних обігових коштів. Здатність покри-

Таблиця 5

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показник	Рік			Відхилення, +/-		Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,88	-0,89	-0,76	-0,01	0,13	1,22	-14,09
Маневреність робочого капіталу	-3,77	-3,71	-5,49	0,06	-1,78	-1,52	48,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,82	0,37	0,01	-0,46	-0,35	-55,53	-96,33
Коефіцієнт економічної незалежності	-0,09	-0,21	-0,27	-0,11	-0,06	121,56	27,21
Коефіцієнт фінансової залежності	-10,58	-4,78	-3,76	5,81	1,02	-54,87	-21,39
Коефіцієнт фінансування	-0,09	-0,17	-0,21	-0,09	-0,04	100,52	21,48
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	1,09	1,21	1,27	0,11	0,06	10,49	4,71
Коефіцієнт фінансового левериджу	-11,57	-5,76	-4,76	5,80	1,01	-50,17	-17,51
Коефіцієнт фінансової стійкості	-0,09	-0,20	-0,27	-0,11	-0,07	122,66	34,18

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

вати обсяг запасів за рахунок власних коштів свідчить про хороші перспективи розвитку підприємства, низьку потребу в додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат [5].

Позитивним є зменшення значення показника. В нашому разі показник за 2015 рік склав 0,89, а у 2016 році він зменшився на 14%.

Зменшення коефіцієнта маневреності власного капіталу на кінець 2016 року на 96%, а саме до 0,01 (нормативне значення становить 0,1 та вище), свідчить про зменшення частки власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів.

Коефіцієнт фінансової незалежності, який на кінець 2016 року склав 0,27, зазначає, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. Нормативним значенням показника є 0,4–0,6. Нижче значення свідчить про високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт фінансової стійкості дає змогу зазначити, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування, а саме власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Нормативним є значення 0,7–0,9 [5]. За 2015–2016 роки значення цього показника практично не змінилось (0,2 і 0,27 відповідно). Низьке значення показника свідчить про високий рівень ризику втрати платоспроможності та негативні перспективи функціонування підприємства (зокрема, банкрутство).

На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток. У зв'язку з цим розглядається такий аспект діяльності підприємства, як рентабельність (табл. 6). Це і якісний, і кількісний показник ефективності діяльності кожного підприємства.

Оскільки підприємство за 2014–2016 роки отримало збитки, рівень яких у 2016 році зменшився, аналогічні значення мають показники рентабельності.

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів та стабільності економічного зростання [5].

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті виявляється насамперед у швидкості обігу його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів та динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності (табл. 7).

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки.

Як правило, чим вище цей показник, тим краще, тому що підприємство швидше одержує оплату по рахунках. З іншого боку, надання покупцям товарного кредиту є одним з інструментів стимулювання збуту, тому важливо знайти оптимальну тривалість кредитного періоду.

Використовуючи цей коефіцієнт, можемо розрахувати більш наочний показник, а саме період інкасації, тобто час, протягом якого дебіторська заборгованість перейде в кошти. Для цього необхідно розділити тривалість аналізованого періоду на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості [5].

Таким чином, у 2015 році дебіторська заборгованість ТОВ «Фоззі-Фуд» оберталася в середньому за 24 дні, а у 2016 році цей показник збільшився удвічі, а саме до 57 днів.

Показники оборотності дебіторської заборгованості корисно порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості. У 2015–2016 роках оборотність кредиторської заборгованості склала 59 і 15 днів відповідно. Тому можна стверджувати, що ТОВ «Фоззі-Фуд» ефективно використовувало умови комерційного кредиту, наданого аналізованим підприємством своїм клієнтам з умовами кредитування, якими воно користується

Таблиця 6

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показник	Рік			Відхилення, +/-		Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Рентабельність операційної діяльності, %	4,34	1,08	-0,42	-3,27	-1,50	-75,20	-139,33
Рентабельність звичайної діяльності, %	-1,38	-3,73	-1,02	-2,35	2,71	170,53	-72,69
Рентабельність господарської діяльності, %	-1,38	-3,73	-1,02	-2,35	2,71	170,53	-72,69
Рентабельність власного капіталу, %	50,74	63,71	14,46	12,97	-49,25	25,56	-77,30
Рентабельність залученого капіталу, %	-4,40	-11,13	-3,04	-6,73	8,09	152,86	-72,67

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Таблиця 7

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Фоззі-Фуд»

Показник	Рік			Відхилення, +/-		Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації), обертів	3,88	3,99	4,22	0,10	0,23	2,70	5,76
Оборотність дебіторської заборгованості, днів	18,93	24,11	57,20	5,18	33,09	27,35	137,20
Оборотність дебіторської заборгованості, обертів	19,01	14,93	6,29	-4,08	-8,64	-21,48	-57,84
Оборотність запасів, днів	27,13	25,63	1,68	-1,49	-23,96	-5,51	-93,46
Оборотність запасів, обертів	13,27	14,04	214,66	0,77	200,61	5,83	1 428,47
Тривалість операційного циклу, днів	46,06	49,75	58,88	3,68	9,13	8,00	18,35
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	53,62	59,36	15,28	5,74	-44,08	10,71	-74,25
Оборотність кредиторської заборгованості, обертів	6,71	6,06	23,55	-0,65	17,49	-9,67	288,40
Оборотність власного капіталу, днів	-8,76	-18,90	-22,73	-10,14	-3,83	115,74	20,28
Оборотність власного капіталу, обертів	-41,10	-19,05	-15,84	22,05	3,21	-53,65	-16,86

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

з боку постачальників у 2015 році, та неефективно у 2016 році.

На основі розрахованих даних можна вивести комплексний показник інвестиційної привабливості підприємства та віднести підприємства до однієї з чотирьох груп.

1) На кінець аналізованого періоду підприємство має високу рентабельність, а також є фінансово стійким. Платоспроможність підприємства не викликає сумнівів. Якість фінансового та виробничого менеджменту висока. Підприємство має відмінні шанси для подальшого розвитку.

2) На кінець аналізованого періоду підприємство має задовільний рівень рентабельності. Його платоспроможність і фінансова стійкість перебувають загалом на прийнятному рівні, хоча окремі показники перебувають нижче рекомендованих значень. Однак це підприємство є стійким до коливань ринкового попиту на продукцію та інших факторів фінансово-господарської діяльності. Робота з підприємством вимагає зваженого підходу.

3) На кінець аналізованого періоду підприємство фінансово нестійке, воно має низьку рентабельність для підтримки платоспроможності на прийнятному рівні. Як правило, таке підприємство має прострочену заборгованість. Воно перебуває на межі втрати фінансової стійкості. Для виведення підприємства з кризи слід здійснити значні зміни в його фінансово-господарській діяльності. Інвестиції в підприємство пов'язані з підвищеним ризиком.

4) На кінець аналізованого періоду підприємство перебуває в глибокій фінансовій кризі. Розмір кредиторської заборгованості великий, воно не має змогу розплатитися за своїми зобов'язаннями. Фінансова стійкість підприємства практично повністю втрачена. Значення показника «рентабельність власного капіталу» не дає змогу сподіватися на поліпшення. Ступінь кризи підприємства настільки глибокий, що ймовірність поліпшення навіть в разі докорінної зміни фінансово-господарської діяльності невисока [1].

Таким чином, можна віднести ТОВ «Фоззі-Фуд» до третьої групи щодо комплексного показника інвестиційної привабливості підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті виконаного аналізу можна зробити такі висновки та дати рекомендації підприємству щодо підвищення ефективності його діяльності:

– на підприємстві спостерігається значне зростання дебіторської заборгованості, що викликало значне зниження грошових коштів у касі та на розрахунковому рахунку до кінця 2016 року; підприємству необхідно вжити заходів щодо стягнення боргів;

– у 2014–2016 роках підприємство отримало збитки перш за все за рахунок збільшення витрат на збут; це ж призвело до зниження рівня рентабельності, підприємству вкрай необхідно переглянути витрати;

– у 2016 році підприємство погасило короткострокові кредити банків та значно зменшило кредиторську заборгованість, що негативно вплинуло на оборотність кредиторської заборгованості; підприємству треба шукати можливість як банківського, так і комерційного кредитування.

Сучасна системна криза в Україні має значний вплив на розвиток роздрібної торгівлі. Особливостями розвитку сучасного рітейлу в Україні є присутність негативних тенденцій, серед яких можна виділити зниження частки торгівлі у формуванні ВВП країни, зниження товарообігу роздрібних торговельних підприємств, зменшення кількості магазинів, спад купівельної спроможності населення, зростання цін. Але, незважаючи на нестабільні умови господарювання, роздрібна торгівля є перспективною галуззю економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 341 с.
2. Пугачевська К.Й. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. С. 143–148.
3. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Макроекономічні показники. URL: http//www.ukrstat.gov.ua.
4. Річна інформація емітента ТОВ «Фоззі-Фуд». URL: http://www.fozzy.ua/ua/reporting.
5. 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.

REFERENCES:

1. Yaroshevich N.B. (2012), Finansy pidpryyemstv [Business Finances], Znannya, Kyiv, Ukraine.
2. Pugachevska K.Y. (2017), Trends in the development of domestic trade in Ukraine. Ekonomika i suspil'stvo, vol. 12, pp. 143–148.
3. The State Statistics Service of Ukraine. Statistical information. Macroeconomic Indicators, available at: http //www.ukrstat.gov.ua.
4. Annual information of the issuer of “Fozi-Fud LLC”, available at: http://www.fozzy.ua/ua/reporting.
5. Volkova N.A. Volchek R.M., Haydayenko O.M. (2015), Ekonomichnyy analiz: Navch. Posibnyk, [Economic analysis: Teaching. manual], ONEU, Odessa, Ukraine.

Yunac’kyi M.O.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
at Department of Finance,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky
(Kryvyi Rih)

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF RETAIL TRADE ENTERPRISE

One of the tasks of financial reform is the transition to financial management based on an analysis of the financial and economic situation, taking into account market conditions. The results of any trading company’s activities are of interest to external users (primarily investors, lenders, shareholders, consumers, and producers) and internal (company managers, employees of administrative and managerial divisions and subdivisions). Very important is the position of the company in the market, which requires a financial and economic analysis of the enterprise. The main components of the financial and economic analysis of activities of a trading company are: analysis of financial statements; horizontal analysis; vertical analysis; calculation of financial ratios.

Recently, retail trade in Ukraine has undergone changes under the influence of crisis phenomena. Financial and investment instability in the country due to political and economic transformations leads to a decrease in demand for goods and services and a decrease in the profit of trading enterprises, and it also has a sufficient impact on the balance of demand and supply of the consumer market, where one can observe the imbalance generated by the nonconformity of social production and unstable development of enterprises of trade and intermediary activity.

According to the State Statistics Committee, the volume of retail turnover of Ukraine amounted to 48 758 million UAH in 2015, which is 49 215 million UAH more than the volume last year. But the index of the physical volume of retail turnover of enterprises (legal entities) to the previous year, at comparable prices for 2015, was 80,2%, which is a very negative indicator. In 2016, the volume of retail trade turnover amounted to 555 975 million UAH, and the index of the physical volume of retail trade turnover of enterprises (legal entities) to the previous year, in comparable prices for 2015, amounted to 104,5%, that is, the situation is aligned.

The article deals with the main indicators of retail trade in Ukraine, factors influencing their financial situation of Ukrainian retail enterprises. The financial analysis of the retail business is carried out, namely: a horizontal analysis of the main financial indicators of the enterprise; correlation analysis of the relationship between enterprise profits and inflation index; coefficient analysis of indicators of property status of the enterprise; horizontal analysis of enterprise liquidity indicators; analysis of indicators of financial sustainability of the enterprise; analysis of indicators of profitability of the enterprise; analysis of indicators of business activity of the enterprise. On the basis of calculated data, the complex indicator of investment attractiveness of the enterprise is derived. Conclusions and recommendations are made.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ

SYNERGETIC APPROACH TO THE IMPROVEMENT OF THE STRUCTURE OF DEVELOPMENT MANAGEMENT

УДК 330.34.01

Бінкевич В.В.
к.т.н., доцент кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академія України
Усіченко І.В.
к.фіз.-мат.н., доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
Лисенко Т.І.
к.т.н., доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України

Розроблено елементи синергетичного підходу до вдосконалення структури управління на основі самоорганізації. Розглянуто проект підвищення ефективності управління за рахунок інтенсифікації семантичного аналізу інформації про зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі виробничих систем. Запропоновано підхід до структуризації виробничих процесів на основі застосування експертного структурного інформаційного модуля. Самоорганізацію розглянуто як умову розвитку природних і штучних (виробничих) систем. Зроблено висновок, що процеси самоорганізації передусім доцільно впроваджувати на регіональному рівні.
Ключові слова: *структура, управління, самоорганізація, знання, синергетика.*

Разработаны элементы синергетического подхода к совершенствованию структуры управления на основе самоорганизации. Рассмотрен проект повышения эффективности управления за счет интенсификации семантического анализа информации об изменениях во внутренней и внешней среде производственной системы. Предложен подход к структуризации производственных процессов на основе применения экспертного структурного информационного модуля. Самоорганизация рассмотрена как условие развития природных и искусственных (производственных) систем. Сделан вывод о том, что процессы самоорганизации в первую очередь целесообразно внедрять на региональном уровне.
Ключевые слова: *структура, управление, самоорганизация, знание, синергетика.*

Elements of the synergetic approach to the improvement of the management structure on the basis of self-organization are developed. A project to improve management efficiency is considered through the intensification of the semantic analysis of information on changes in the internal and external environment of the production system. An approach to the structuring of production processes based on the application of an expert structural information module is proposed. Self-organization is considered as a condition for the development of natural and artificial (production) systems. The conclusion is drawn that the processes of self-organization should first of all be implemented at the regional level.
Key words: *structure, management, self-organization, knowledge, synergetic.*

Постановка проблеми. Нині все більше проявляються нестабільність і невизначеність у сфері виробництва й економічного розвитку. Нестабільність пов'язана з ростом об'єктивно зумовленого темпу змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі виробничих систем. Невизначеність проявляється у тому, що зміни відбуваються у реальному часі й передбачити їх заздалегідь усе складніше. У таких умовах посилилися втрати через несвоєчасну реакцію системи управління на виникнення негативних і позитивних відхилень під час виробництва і збуту продукції. Застосування швидкодіючих засобів автоматизації управління не завжди призводить до вирішення проблем, що виникають. Постають завдання розроблення умов децентралізації і самоорганізації на регіональному рівні. Для вирішення цих завдань необхідно посилити взаємодію між мікро- та макрорівнями прийняття рішень на основі використання знань. Це, своєю чергою, вимагає вивчення умов самоорганізації і звернення до висновків синергетики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники законів синергетики підкреслюють єдність структури зовнішнього і внутрішнього середовища складних систем. В.С. Білоус пише: «Для того щоб пізнати складні явища світу, необхідно побудувати складну структуру на полі мозку, тому що перше (явища світу) і друге (мозок людини), за великим рахунком, будуються на основі єдиного закону. Структури мозку та структури дійсності конгруентні» [1, с. 50]. Проведені в рамках різних наукових дисциплін дослідження показали, що за високого темпу протікання процесів у різних середовищах (фізико-хімічних, біологічних, соціотехничних) виникають специфічні, об'єктивно зумовлені самоорганізовані структури і нелінійні явища. Автори книги «Основи синергетики» пишуть: «Класичний, панівний до цього дня підхід до управління складноорганізованими системами ґрунтується на лінійному уявленні про їх функціонування. Згідно із цим поданням, результатом зовнішнього управляючого впливу є однозначне і лінійне, передбачуване внаслідок докладених зусиль, що відповідає схемі «керуючий вплив → бажаний результат»: чим більше вкладаєш енергії, тим більше нібито віддача. Такі

установки йдуть урозріз з екологічними вимогами. Багато зусиль виявляються марними, «йдуть у пісок» або навіть шкодять, якщо вони протистоять власним тенденціям саморозвитку складних систем» [2, с. 21]. Результати досліджень із синергетики носять об'єктивний характер і мають велику цінність. Обґрунтовано висновок про те, що процеси у відкритих нелінійних системах ведуть до інтеграції самоорганізованих структур в еволюційній цілісності.

Згідно з висновками одного з провідних фахівців у галузі нелінійної динаміки й синергетики Г.Г. Малинецького, в управлінні великими системами (проектами) і під час вирішення невеликих завдань необхідно розробити «найпростішу модель», поведінка якої зрозуміла. «Тільки після того, як модель первинного рівня вивчена і зрозуміла, вдається перейти на наступний, більш високий рівень» [3, с. 19].

Подальшого дослідження потребують саме такі структури, які можуть забезпечити інтеграцію на основі самоорганізації.

Постановка завдання. Згідно з умовами синергетичного підходу, у статті зроблено спробу виділити найпростішу модель самоорганізації у складних системах у вигляді експертної виробничої системи (ЕВС). З урахуванням загальних закономірностей розвитку в природі пропонується підхід до інтеграції у складних системах (процесах).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробляється підхід, що пов'язується з представленням процесів інтеграції в управлінні складними системами за допомогою структурного інформаційного модуля (СІМ). Як обґрунтовано, використання СІМ призводить до зниження ентропії в екзактних організаційно-технологічних елементах багаторівневих систем [4, с. 30–34]. За формального представлення у технологічних елементах відбуваються послідовні процеси перетворення ресурсів (початковий (X), основний (Z), заключний (Y) і використання результату (U)), а в організаційних елементах – ієрархічно пов'язані інформаційні процеси координації. При цьому велике значення має автоматизація семантичного аналізу мікро- і мікропроцесів на мезорівні. При цьому можлива децентралізація організаційно-технологічних процесів на основі самоорганізації за узгодження глобального і локального критеріїв управління [4, с. 34–39; 5, с. 65–78]. Згідно з розробленими формальними умовами, пропонується їх фізична реалізація з використанням експертних виробничих систем (ЕВС). Проект гнучкої ЕВС включає локальні експертні системи (ЕС) мікрорівня (рис. 1).

В ЕВС координуються цикли:

– реалізації продукції (ЕС-1);
– забезпечення якості продукції (ЕС-2);
– основного виробництва (ЕС-3);
– матеріально-технічного забезпечення (ЕС-4).

Основною умовою переходу до самоврядування (у розглянутому прикладі виробничого процесу) є розвиток в ЕС-5 норм надійності: ймо-

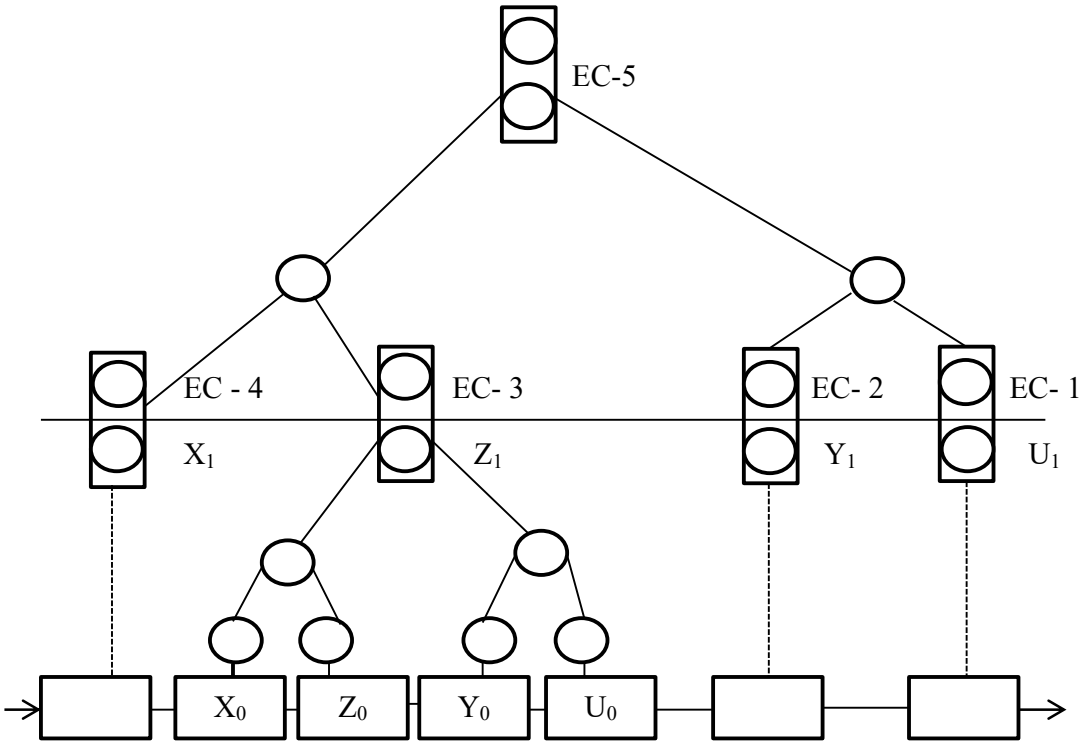


Рис. 1. Схема ЕС в ЕВС

вірності виконання запланованих робіт (R) у встановлений час (T) за дотримання вимог по витратах ресурсів (C), тобто норм (R-T-C) [4, с. 60–70]. У процесі розроблення поточного плану в ЕВС за інформацією про зміни уточнюються норми (R-T-C), виконання яких відповідає адаптивному управлінню. Головна роль у здійсненні адаптивного управління належить мезорівню, який виділяється на мікрорівні (тобто для первинних технологічних процесів переробки матеріальних ресурсів (X_0, Z_0, Y_0, U_0) і для організаційних процесів: ЕС-1, ЕС-2, ЕС-3, ЕС-4 (X_1, Z_1, Y_1, U_1)).

На рис. 1 виділено:

а) технологічні процеси переробки матеріальних ресурсів (X_0, Z_0, Y_0, U_0);

б) організаційні процеси (X_1, Z_1, Y_1, U_1) які реалізуються локальними ЕС.

Як робочу гіпотезу будемо приймати, що самоорганізація у виробничій системі може бути забезпечена за узгодження у ній процесів на мікро-, мезо- і макрорівнях структурними експертними модулями з використанням структурних інформаційних модулей.

Під час розроблення моделей самоорганізації дослідники намагаються зіставити й узагальнити схеми розвитку природних систем і штучних систем, що створюються людиною.

Поведінка системи, що послідовно переходить у різні стани, може бути задана діаграмою (орієнтованим графом) або таблицею переходів, які можуть служити математичними моделями системи. Наприклад, математична модель життєвого циклу рослини (у дуже спрощеному вигляді) може бути представлена графом (рис. 2).

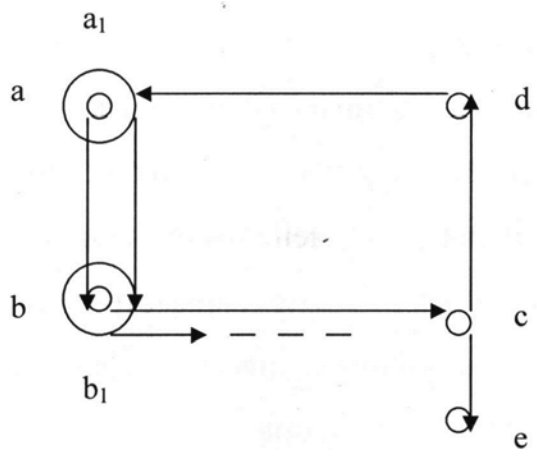


Рис. 2. Життєвий цикл одноклітинної рослини у вигляді графа

Тут вузли зображують стан системи, а стрілки – переходи з одних станів в інші. Через (a) позначено стан «зерно», (b) – «рослина», (c) – «рослина, що дала потомство». Зі стану (c) система може перейти або в стан (e) «нерозвинене потомство» (загибле), або в стан (d) – «розвинене (вижило) потомство», у результаті чого знову буде отримано новий стан a_1 – «зерно», і життєвий цикл рослини повторитися ($a_i \rightarrow b_i \rightarrow$ ……). Послідовність перетворень, що зображується графом (рис. 2), може бути задана у формі таблиці, яка також може служити математичною моделлю системи.

У розглянутому прикладі зі стану (c) система може перейти не в одне, а в два стани – (d) і (e), що означає залежність переходу від деяких факторів. У цьому разі такими факторами можуть бути погодні умови, період часу, в якому з'явиться потомство, наявність поживних речовин, вологи та інших умов. Мабуть, важко врахувати всі умови, що сприяють і перешкоджають розвитку потомства, і важко передбачити факт виживання кожної окремої рослини. Але для великого числа рослин можна за статистичними даними оцінити середню частоту (ймовірність) виживання потомства. Тоді відношення числа тих рослин, що вижили, до спільного досить великого їх числа дає величину p, що характеризує ймовірність кожного організму вижити. Ймовірність кожної рослини (організму) загинути в даному циклі розвитку буде (1 – p). Для систем, поведінка яких залежить від випадкових факторів, потрібно не тільки вказати, в який стан переходить система, а й також імовірність такого переходу.

Порівняно з рослиною тварина має більшу можливість протистояти несприятливим впливам зовнішнього середовища, може рухатися, реагувати на роздратування, змінювати поведінку і т. п. Однак і для тварини цикл розвитку можна також ілюструвати подібною схемою. Розглянута модель украй спрощена і показує тільки загальну схему розвитку. Зокрема, треба мати на увазі, що перехід до будь-якого із виділених станів загалом є ймовірнісним. Принциповим є те, що розвиток здійснюється не по колу, а спірально. У кожному циклі з'являється новий організм, він потрапляє у відмінні від попередніх умови зовнішнього середовища.

Для розглянутого випадку можна представити таку схему спірального розвитку однорічної рослини (рис. 3). Схема ускладнюється, якщо рослина (будь-який організм) може дати двох і більше нащадків.

У природі конкретний характер розвитку окремих організмів залежить від дії факторів еволюції, від природного відбору в умовах мінливого зовнішнього середовища. У ході еволюції відбуваються також зміни процесів усередині організмів. Можна прийняти, що чотири виділених квадранта (рис. 3) означають чотири періоди (сезони) року: весну, літо, осінь і зиму. У цьому разі розвиток організмів можна розглядати залежно від змін, що відбуваються на відповідних етапах розвитку (зміни внутрішнього середовища), і змін параметрів зовнішнього середовища.

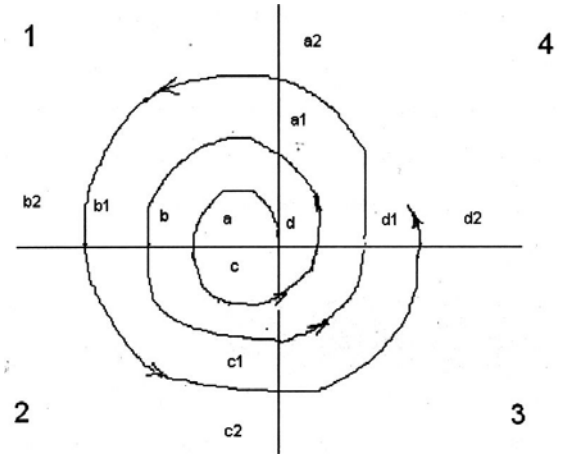


Рис. 3. Схема спірального розвитку організму

Ця закономірність відбилася у штучних системах, що створюються людиною в економіці, громадських інститутах, культурі. Вдосконалення різних товарів, створюваних людиною, розвиток виробничих систем, удосконалення технологічних процесів можна виразити подібними схемами. Але на окремих етапах життєвого циклу відбір найкращих зразків, раціональних процесів уже буде здійснювати не природа, а людина. Вона може усвідомлювати, оцінювати ресурси на виконання робіт на тому чи іншому етапі, а також у цілому доцільність виготовлення і застосування різних товарів і способів виробництва.

Наприклад, в інформатиці розробники програмного забезпечення, автоматизованих систем прийшли до спіральної схеми проектування як найбільш раціональної. Низка системних узагальнень призвела до технології об'єктно-орієнтованого програмування.

На рис. 4 наведено схему спірального розвитку з використанням структурного інформаційного модуля. Фізична реалізація такої формальної структури може відбуватися на рівні регіону, що розглядається як відносно відокремлена метасистема. У метасистемі за допомогою експертних виробничих систем може бути створено активне середовище, пов’язане з дотриманням екологічних вимог і стимулюванням використання інтелектуальних ресурсів.

Розроблена умовна схема (рис. 5) інтеграції управління за самоорганізації на регіональному рівні.

На схемі позначено:

А – інформаційно-економічна оболонка відносної відособленості регіональної системи;

Б – регіональний координаційний центр;

АС – активне середовище регіональної системи;

ЕС – експертна система;

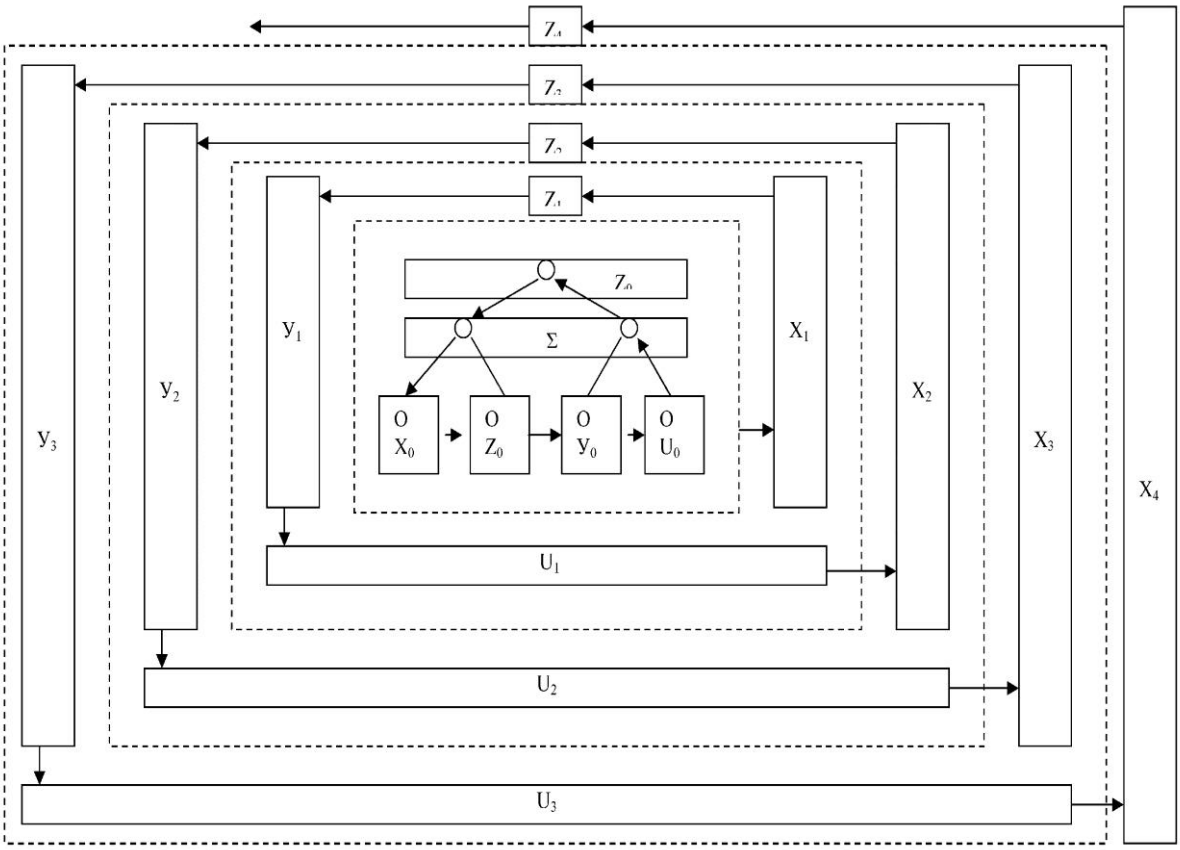


Рис. 4. Ілюстративна схема розвитку вкладених СІМ

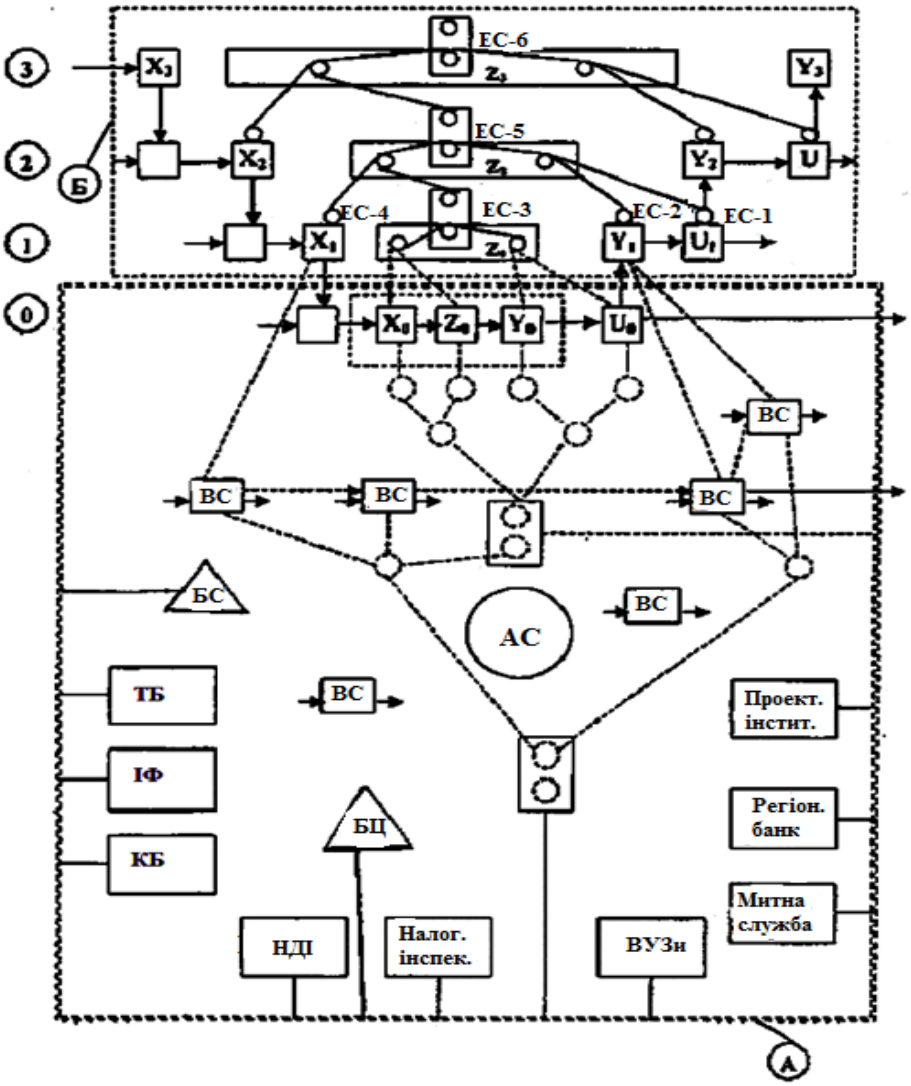


Рис. 5. Схема експертної регіональної системи

ВС – виробнича система;

ТБ – товарна біржа;

ІФ – інвестиційний фонд;

БЦ – біологічний центр контролю екологічного стану;

НДІ – науково-дослідні інститути;

АРМ – автоматизоване робоче місце (Експертна регіональна система).

Розвиток у цьому напрямі можуть отримати виробничі системи, об'єкти ринкової інфраструктури та інші суб'єкти господарської діяльності. Важливо, що за такого підходу не обмежуються часові і просторові взаємозв'язки систем, тому не буде втрачено централізований вплив під час децентралізації управління.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуте дає змогу зробити висновок, що реальною є інтеграція на основі самоорганізації у складних виробничих системах. Виявлено деяку аналогію розвитку в природних і штучних системах. Розроблено умовну схему інтеграції управління під час самоорганізації на регіональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоус В.С. Синергетика і самоорганізація в економічній діяльності: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 376 с.

2. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основания синергетики. СПб., 2002. С. 21.

3. Маленецкий Г.Г. Математические основы синергетики: хаос, структуры, вычислительный эксперимент. М.: Либроком, 2009. 312 с.

4. Экономическая кибернетика: самоорганизация в управлении: монография / В.В. Бинкевич, Л.Н. Савчук, И.В. Усиченко, Р.В. Савчук. Днепропетровск: Герда, 2014. 78 с.

5. Экономическая информатика: интеграция в управлении: монографія / В.В. Бинкевич, Л.Н. Савчук, И.В. Усиченко, Р.В. Савчук. Днепропетровск: Герда, 2015. 88 с.

REFERENCES:

1. Bilous V.S. (2007) Synerhetyka i samoorhanizatsiya v ekonomichniy diyal'nosti [A synergetics and samoorganizaciya is in economic activity]. Kyiv: KNEU, 376 p. (in Ukrainian)
2. Knyazeva E.N., Kurdyumov S.P. (2002) Osnovaniya sinergetiki [Grounds of synergetics]. St. Petersburg, pp. 21. (in Russian)
3. Malenetskiy G.G. (2009) Matematicheskie osnovy sinergetiki: khaos, struktury, vychislitel'nyy eksperiment [Mathematical foundations of synergetics: chaos, structures, computational experiment]. Moscow: Knizhnyy dom "Librokom", 312 p. (in Russian)
4. Binkevich V.V., Savchuk L.N., Usichenko I.V., Savchuk, R.V. (2014) Ekonomicheskaya kibernetika: samoorganizatsiya v upravlenii [Economic cybernetics: samoorganizaciya is in a management]. Dnepropetrovsk, Gerda, 78 p. (in Ukrainian)
5. Binkevich V.V., Savchuk L.N., Usichenko I.V., Savchuk R.V. (2015) Ekonomicheskaya informatika: integratsiya v upravlenii [Economic informatics: integration is in a management]. Dnepropetrovsk, Gerda, 88 p. (in Ukrainian)

Binkevich V.V.
Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Informatics,
National Metallurgic Academy of Ukraine
Usichenko I.V.
Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
National Metallurgic Academy of Ukraine
Lysenko T.I.
Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgic Academy of Ukraine

SYNERGETIC APPROACH TO THE IMPROVEMENT OF THE STRUCTURE OF DEVELOPMENT MANAGEMENT

In our days, instability and uncertainty in the field of production and economic development are becoming increasingly apparent. Instability is associated with an increase in the objectively driven pace of change in the external and internal environment of production systems. The uncertainty affects the fact that changes take place in real time and predict them in advance all the harder. In such conditions, the losses due to the untimely reaction of the management system to the emergence of negative and positive deviations in the course of processes of production and sales of products increased. The use of high-speed automation controls does not always lead to solutions to emerging problems. There are problems of developing decentralization and self-organization conditions at the regional level.

To solve these problems, it is necessary to strengthen the interaction between the micro and macro decision-making levels on the basis of the use of knowledge. This, in turn, requires the study of the conditions of self-organization and the treatment of synergetic conclusions.

According to the synergetic approach, the article attempts to highlight the "simplest model" of self-organization in complex systems in the form of an expert production system. Given the general laws of development in nature, an approach to integration in complex systems (processes) is proposed.

The elements of a synergetic approach to improving the management structure based on self-organization are developed. The project of improving the efficiency of management through the intensification of semantic analysis of information on changes in the internal and external environment of production systems is considered. The approach to structuring production processes based on the application of an expert structural information module is proposed. Self-organization is considered as a condition for the development of natural and artificial (production) systems.

Considered allows us to conclude that the real integration is based on self-organization in complex production systems. It turns out some analogy of development in natural and artificial systems. The conditional scheme of integration of management at self-organization at the regional level is developed.

Production systems, objects of market infrastructure, and other subjects of economic activity can get development in this direction. It is important that such an approach does not limit the temporal and spatial interrelations of the methods of systems so that centralized influence will not be lost in the decentralization of management.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ І РЕГІОНІВ НА ОСНОВІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES AND REGIONS ON THE BASIS OF COMMERCIALIZATION OF HISTORICAL AND CULTURAL LEGACY

УДК 719:338.48:379.85

Ганський В.О.
к.е.н., к.і.н, доцент, керівник центру туризму
Мінський інститут підприємницької діяльності

Розглянуто сфери впливу історико-культурної спадщини на розвиток окремих територій і регіонів. Досліджено економічні ефекти комерціалізації спадщини. Спадщина розглядається як елемент іміджу та бренду території. Проаналізовано роль спадщини у формуванні креативної економіки та економіки знань. Досліджено функціональні характеристики спадщини як інтегрального елемента процесів ревіталізації. Наведено можливі сценарії впливу комерціалізації спадщини на рівень та якість життя місцевого населення.
Ключові слова: *спадщина, регіональний розвиток, ревіталізація, туризм, економіка культури.*

Рассмотрены сферы влияния историко-культурного наследия на развитие отдельных территорий и регионов. Исследованы экономические эффекты коммерциализации наследия. Наследие рассматривается как элемент имиджа и бренда территории. Проанализирована роль наследия в формировании креативной экономики и экономики знаний. Исследованы функциональные характеристики наследия как интегрального элемента процессов ревитализации. Приведены возможные сценарии влияния коммерциализации наследия на уровень и качество жизни местного населения.
Ключевые слова: *наследие, региональное развитие, ревитализация, туризм, экономика культуры.*

The text presents potential spheres of influence of historical and cultural heritage on the development of individual territories and regions. The article presents the economic effects of the commercialization of heritage. The analysis highlights the heritage as an element of the territory's image and brand. The role of heritage in the formation of creative and knowledge economies is analysed. The paper describes the functional characteristics of the heritage as an integral element of the process of revitalization. The possible scenarios of the impact of heritage commercialization on the level and quality of life of the local population are presented.
Key words: *heritage, regional development, revitalization, tourism, economy of culture.*

Постановка проблеми. Комплексний погляд на спадщину призводить до розгляду множинності значень, якими можна її охарактеризувати. З погляду економічної вигоди від використання об'єкта або заходу, пов'язаного зі спадщиною, можуть бути розділені на цінності споживчі і неспоживчі. Безпосередні споживчі цінності належать до всіх товарів та послуг, які породжують місце, об'єкт або захід, пов'язаний зі спадщиною. Цю цінність, як правило, можна виразити через ціну, наприклад плату за відвідування об'єкту спадщини або ночівлю в історичному об'єкті, вартість історичної нерухомості, ціну покупки творів мистецтва або витрати, понесені для отримання доступу до спадщини і дорогу до об'єкта. Більш складним для оцінки є опосередковані споживчі цінності, пов'язані з актуальною «придатністю» спадщини, яка сприймається через відносини якості життя, естетичні й духовні відчуття, а також через формування індивідуальної та колективної самосвідомості, актуальність освіти, а також підтримку і зміцнення соціального капіталу. Все це має визначальне значення для розвитку окремих територій і регіонів, а також життя місцевих спільнот.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш значущими у даній сфері є ґрунтовні видання, присвячені економіці культури, А. Рубінштейна [1; 2], І. Ріццо та А. Мігноси [3], Є. Хауснера, А. Карвінської та Я. Пурхля [4], Д. Ріпкема [5], Л. Прибєгі [6], І. Мартиненко [7] та ін. Однак, незважаючи на наявність окремих публікацій з економіки культури, питання впливу об'єктів спадщини на економічну ситуацію у місцях їх знаходження та потенційного впливу на соціально-економічний розвиток окремих територій і регіонів залишаються практично невивченими, що визначає високий ступінь актуальності цього дослідження у світлі особливої соціальної значимості цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є визначення можливостей соціально-економічного розвитку територій і регіонів на основі комерціалізації наявної в них історико-культурної спадщини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можна виділити кілька основних аспектів, які слід ураховувати, розглядаючи потенційний вплив спадщини на процеси регіонального розвитку. Об'єкти спадщини та їх ансамблі можуть робити безпосередній внесок у формування доходів конкретної території (наприклад, доходи від реалізації вхідних квитків та надання інших послуг, таких як музейні уроки та майстер-класи, послуги екскурсоводів, послуги, пов'язані з оцінкою історичних об'єктів, надходження від продажу сувенірів, послуги громадського харчування, розміщення, оренда приміщень для проведення урочистостей, концертів, конференцій, фотосесій та ін.). До таких надходжень належать також надходження від здачі в оренду приміщень під торговельні або офісні цілі. Не завжди вони співвідносяться з витратами на утримання самого об'єкта, але, наприклад, у

випадку державних установ культури дають змогу здійснити додаткові заходи фінансової підтримки, що доповнюють фінансування організатора, сприяючи тим самим зниженню вартості функціонування закладів і підвищенню якості і розширенню спектра послуг.

Розглядаючи економічне значення об'єкта спадщини або проекту, пов'язаного з реставрацією, збереженням і популяризацією спадщини, а також з урахуванням специфіки такого роду заходів, можна виділити: прямі економічні ефекти, а також ефекти мультиплікатора, що генеруються історичним об'єктом чи діяльністю установ і суб'єктів господарювання, що діють у сфері спадщини; ефекти мультиплікатора, що тимчасово виникають у ході реалізації конкретних інвестицій у сфері реставрації та регенерації спадщини; ефекти мультиплікатора, що виникають у сфері туризму і діють завдяки наявності об'єктів спадщини та їх відвідування. Істотними можуть бути економічні ефекти, які надає спадщина в короткостроковій або середньостроковій перспективі, – отримання доходів і створення робочих місць безпосередньо завдяки діяльності, пов'язаної зі збереженням, ознайомленням та інтерпретацією спадщини, їх мультиплікативними ефектами, впливом на доходи і витрати суспільного сектора, на ринок нерухомості та ін.

Спадщина безпосередньо сприяє утворенню та утриманню робочих місць в установах та організаціях, що займаються збором, документуванням і наданням доступу громадськості до історичних об'єктів, а також у державних установах, пов'язаних із реставрацією об'єктів спадщини, технічним обслуговуванням і плануванням простору. Ці інституції формують запит на висококваліфікований професійний персонал. Часто вони працевлаштовують також численний середньо- і низькокваліфікований обслуговуючий персонал (технічний персонал, служби охорони порядку, обслуговування відвідувачів тощо). Наприклад, установи й об'єкти спадщини у Франції (музеї, бібліотеки, архіви) працевлаштували понад 68 тис. осіб. Кожні 10 тис. відвідувачів на рік сприяють при цьому створенню у середньому 1,2 постійних робочих місць та створенню 0,15 тимчасових робочих місць у цих закладах. Кількість працюючих у музеях і бібліотеках, а також інших подібних закладах у країнах ЄС становить 662 тис. осіб, у тому числі 71% робітників – професійні працівники. У багатьох країнах організації спадщини є також важливим місцем безоплатної, нерідко дуже професійної активності волонтерів, яка має велику як економічну, так і соціальну вигоду [4, с. 96].

Ефект мультиплікатора всіх видів ремонтних та реставраційних робіт на історичних об'єктах і територіях виникає у процесі їх реалізації незалежно від подальшого призначення цих об'єктів (житлові, релігійні, культурні, туристичні, адміністративні та інші цілі). Ці роботи створюють попит на послуги реставраційних та будівельних організацій (як невеликих сімейних підприємств, так і великих компаній), а також підприємств, які постачають матеріали для реставрації і будівництва. Вони опосередковано впливають і на роботу підприємств, що виробляють товари і матеріали, необхідні в обслуговуванні об'єктів спадщини (наприклад, меблеві підприємства, різні художні майстерні), а також традиційні будівельні матеріали (часто вироблювані локально або які вимагають старовинних знань, немасових методів виготовлення, наприклад цегли, пічних кахлів, керамічної черепиці тощо). Такі роботи тим більше впливають на локальний розвиток, чим більше місцевих матеріалів купується, а роботи виконують місцеві компанії.

Найбільш помітним ефект мультиплікатора буде там, де збереглися традиційні ремісничі навички, а також там, де є великі навчальні та наукові центри, що концентрують людей із необхідними навичками. Райони з великим накопичення найбільш цінних історичних об'єктів будуть самі по собі залучати такого типу підприємства (наприклад, Прага, Флоренція або Краків). Зникнення традиційних ремісничих навичок, припинення виробництва традиційних матеріалів або відсутність спеціальних реставраційних підприємств буде означати послаблення ефектів мультиплікатора в ході реалізації проектів, пов'язаних зі спадщиною. Крім того, здебільшого місцеві родовища будівельних матеріалів (наприклад, каменю) обмежені або їхня якість не є найкращою. Це викликає необхідність залучення матеріалів ззовні. Іноді традиції такого імпорту існують протягом цілих століть.

Свій внесок в ефект доходу (через місцеві споживчі витрати) роблять виконавці будівельно-реставраційних робіт, працевлаштовані у місцевих підприємствах, стимулюючи тим самим діяльність підприємств торгівлі і послуг у регіоні. Хоча більшість архітектурних бюро не спеціалізується тільки на проектах реставрації та відновленні історичних об'єктів, для деяких цей тип робіт являє собою важливий сегмент ринку архітектурних проектів. Проектування експозицій та інтер'єрів історичних об'єктів також є сегментом загального ринку послуг дизайну. Наприклад, у Франції послуги в галузі архітектури, пов'язані з реставраційними проектами, становлять близько 5% усього ринку послуг проектування. Археологічні дослідження, необхідні перед початком будівельних робіт, дають можливість працевлаштування багатьох людей із профільною освітою. Прикладом може бути підвищений попит на послуги археологічного дослідження території, що спостерігається в останні роки в країнах, що приєдналися до ЄС у першому десятилітті XXI ст., згідно з програмою будівництва доріг.

Роботи на історичних об'єктах можуть також являти собою важливий аспект діяльності будівельних фірм. Роботи, пов'язані з реставрацією та консервацією пам'яток старовини, часто вимагають спеціальних навичок і більше вузькопрофільних фахівців, аніж стандартні будівельні роботи, вони також, як правило, більш трудомісткі. Ефекти окремих інвестицій у ході їх реалізації обмежені періодом проведення ремонтно-реставраційних робіт, проте через постійну необхідність проведення певних робіт на території історичних об'єктів існує й довгостроковий попит на послуги спеціалізованих фірм. Наприклад, підраховано, що в США 1 млн дол., інвестований у відновлення житлових історичних об'єктів, створює або підтримує стільки ж робочих місць, скільки у разі інвестування його у видавничу індустрію, і значно більше, ніж якщо б ця ж сума була інвестована у фармацевтичну галузь або сферу ІТ. Витрата 1 млн дол. на ремонтно-реставраційні роботи генерує також і найбільші податкові надходження, тоді як ВВП цієї сфери порівнянний з ВВП сфери видавничої діяльності [3, с. 426]. У Польщі підраховано, що під час виконання реставраційних робіт на об'єктах, внесених до реєстру національної спадщини, у 2000 р. виник попит на 161,6 тис. робочих місць (у середньому на строк до двох місяців), більшість із них (85,5%) – під час реалізації робіт, пов'язаних з об'єктами нерухомої спадщини [4, с. 116–117].

У масштабах малого населеного пункту або адміністративно-територіального утворення непрямий вплив спадщини на ринок праці може бути при цьому більш сильним, ніж його вплив на зайнятість у сфері туризму, яку помітити легше. Наприклад, у Франції, у місті Арль, який налічує близько 53 тис. жителів, 450 робочих місць пов'язано з обслуговуванням туристів, а близько 700 осіб зайнято в службах будівельних робіт, пов'язаних із реставрацією історичних об'єктів [8, с. 122]. Однак передусім потрібно враховувати ефект мультиплікатора, який виникає у результаті використання та ведення господарської діяльності вже відремонтованих історичних об'єктах, наданих для цих цілей на різних умовах, будь то громадські об'єкти культури або місця надання послуг приватними суб'єктами господарювання. Незалежно від характеру власності на ці об'єкти вони вимагають придбання різного типу благ і послуг, наприклад комунальні послуги, газ і електрика (часто дуже високі в історичних об'єктах), послуги, пов'язані з охороною, підтриманням чистоти і поточним ремонтом. Публічні інституції сфери спадщини формують попит на різні послуги: інформаційні (у тому числі пов'язані з оцифруванням колекцій), фінансові, юридичні, пов'язані із захистом фондів, обладнанням інтер'єрів та експозицій, видавничі, рекламні тощо. Компанії, які надають на комерційній основі послуги в історичних об'єктах, також створюють попит на товари і послуги, необхідні в їхній діяльності. Найм на роботу місцевих жителів викликає, своєю чергою, ефект доходу. Наприклад, у Великобританії 1 фунт стерлінгів, виділений на відновлення історичних об'єктів, генерує 1,6 фунтів в економіці, а у випадку проектів, орієнтованих на створення розваг для відвідувачів, – 1,7 фунтів [3, с. 289].

Об'єкти спадщини підтримують розвиток туристичних послуг, викликаючи ефект туристичного мультиплікатора. Туристи, які прибувають у це місце, споживають товари та послуги за межами самого об'єкта спадщини, створюючи попит на послуги розміщення і харчування, паркування, інформаційні та екскурсійні послуги, здійснюють покупки в торговельних об'єктах (продовольчих, сувенірних, книжкових магазинах, на автозаправних станціях тощо). Вони споживають також й інші послуги, пов'язані з проведенням вільного часу. Як і у випадку з реставраційними послугами, чим більше потреб туристів може бути задоволене місцевими суб'єктами господарювання та місцевими жителями найближчих околиць, тим більшим буде мультиплікатор у місцевому масштабі. Має значення й те, де ці фірми купують сторонні послуги, наприклад користуються готелі послугами місцевих пралень та охоронних фірм, набувають локально вироблені продукти, продають туристичні підприємства справжні регіональні сувеніри або імпортовані з-за кордону продукти масового виробництва тощо. Наприклад, у Великобританії було підраховано, що культурний туризм безпосередньо сприяє створенню 4,3 млрд. фунтів стерлінгів у структурі ВВП на рік і підтримує 113 тис. робочих місць. Це більше, ніж внесок у ВВП текстильної або деревообробної промисловості, і лише трохи менше, ніж внесок автомобілебудування. Враховуючи мультиплікативний ефект, культурний туризм сприяє створенню 270 тис. робочих місць, а його внесок у ВВП Великобританії становив 11,9 млрд. фунтів стерлінгів [3, с. 294–295].

Економічний ефект у масштабах регіону чи адміністративно-територіального утворення може бути досить значним. Прикладом може бути адаптація комплексу палацово-паркових комплексів до потреб готельно-ресторанних об'єктів, здійснена в останні роки в Західних Судетах у Польщі. Загальна кількість людей, які відвідали субрегіон і ночували в місцевих замках і палацах, оцінюється як мінімум у 26,5 тис. осіб. Протягом року туристи там витратили поза місцям проживання (палацу або замку) майже 12 млн. злотих, витративши всього в регіоні понад 27 млн. злотих. Вісім резиденцій із цього регіону, що виконують туристичні функції, дали можливість працевлаштування понад 340 осіб: 172 робочих місця у самих палацах і замках вплинули на підтримку або виникнення додаткових 169 робочих місць у різних сферах

економіки, пов'язаних із туризмом, які обслуговують місцеві підприємства та населення (значення мультиплікатора – 1,983) [4, с. 129–136].

У разі появи на ринку нової пропозиції, створеної завдяки пов'язаному зі спадщиною проектом, до ефектів мультиплікатора можна також віднести доходи від обслуговування місцевих споживачів, які раніше задовольняли свої потреби за межами місця проживання, а тепер завдяки цій інвестиції задовольняють більше потреб в місці свого проживання. Завдяки спадщині існують також різні робочі місця у всіх сферах діяльності, для яких спадщина є джерелом натхнення. Хоча більшість інституцій спадщини не працює для отримання прибутку, їх функціонування викликає різні непрямі економічні ефекти. Це стосується і впливу спадщини на сучасну творчу діяльність (наприклад, вироби з дерева, ювелірні вироби, кераміка, мереживо), його використання так званим творчим сектором (наприклад, кінематографічна діяльність, видавнича, дизайн одягу тощо), а також виробнича діяльність іншого типу (наприклад, текстильна, керамічна, меблева, харчова промисловість, виробництво сувенірів та іграшок).

Ефектом популяризації спадщини регіону чи адміністративно-територіального утворення може бути також зростання експорту місцевих продуктів, наприклад виробів ремесла, сільського господарства або кулінарії. Отримані на місці навички реставрації можуть бути використані під час надання послуг за межами міста або регіону. Нарешті, навіть віддалені об'єкти спадщини можуть сприяти експорту певного типу продуктів, необхідних для їх відновлення та будівництва нових об'єктів, натхнених формами минулого. Крім того, значний потенціал використання спадщини в рамках соціальної економіки криється у заходах, які можуть гармонійно поєднувати цілі професійної активізації місцевої громади та захисту місцевого культурного ландшафту.

Частина доходів від об'єктів спадщини може бути спрямована на подальші реставраційні роботи, у результаті чого виникають додаткові тимчасові ефекти мультиплікатора. Ведення діяльності в історичних об'єктах, своєю чергою, може сприяти збільшенню податкових надходжень публічного сектора. Навіть у випадку державних інституцій частина цільових дотацій для установ культурної спадщини «повертається» у вигляді податків до бюджету. З іншого боку, численні історичні об'єкти, які знаходяться під опікою державних органів, генерують високі експлуатаційні витрати, тоді як їх зовнішні ефекти використовують як місцеві, так і немісцеві суб'єкти. Виконання ремонтно-реставраційних робіт на історичних об'єктах може призвести до виникнення важливих непрямих економічних ефектів, пов'язаних із ринком нерухомості. Поліпшення естетики навколишнього середовища і зростаюче усвідомлення його унікальності, а також очікувані доходи від обслуговування туристів можуть викликати зростання престижу території. Це, своєю чергою, сприяє зростанню цін на нерухомість поблизу відновлюваного історичного об'єкта або на території ревіталізованого історичного ансамблю міського середовища, у тому числі нерухомості, яка сама по собі не має історичного характеру, але її власники і мешканці «користуються» унікальними, підкресленими реновацією особливостями оточення. Якщо посилюється «ефект безбілетника», а отже, й більше число людей і суб'єктів господарювання користується ефектами проекту без будь-яких витрат, то в кінцевому підсумку інвестиція може не принести інвестору очікувані переваги і не призвести до пожвавлення території за рахунок відновлення будівель навколо оновленого об'єкта. На зниження цін на нерухомість можуть впливати деякі обмеження у перетворенні об'єктів нерухомості в історичному ареалі або їх негативний імідж, пов'язаний із тим, що в аварійних об'єктах часто проживають менш заможні соціальні групи.

Правилом є те, що чим менше населений пункт, тим більшим буде ступінь так званого витоку ефектів мультиплікатора пов'язаної зі спадщиною діяльності. На території невеликої адміністративно-територіальної одиниці, орієнтованої значною мірою на туристичне використання спадщини, прямі економічні ефекти, які створює ця спадщина, можуть бути суттєвими, а ефект мультиплікатора – незначним. Ефект мультиплікатора залежить від масштабу інвестицій та навичок створення комплексного продукту культурного туризму, наприклад об'єднання об'єктів у рамках туристичного маршруту. Окремі об'єкти, які поодинці не генерують сильних економічних ефектів, разом можуть створити відповідну конкурентоспроможну туристичну пропозицію, що приваблює більшу кількість туристів і довше їх затримує, стимулюючи тим самим зростання доходів.

Ефекти мультиплікатора від культурного туризму будуть також залежати від того, який відсоток відвідувачів становлять туристи, які ночують у даній місцевості або її околицях, і який становлять одноденні приїжджі та екскурсанти. Найбільший ефект мультиплікатора виникає у тих галузях, де відносно великі витрати туристів. І менше він у таких, послугами яких туристи безпосередньо не користуються (або використовують меншою мірою), або в таких, де доходи від туристів тільки доповнюють доходи від щоденної торговельної діяльності або сфери послуг для місцевого населення.

Позитивний економічний ефект у масштабах міста або муніципалітету також залежить від ступеня відкритості місцевої громади та її орієнтації на прийом туристів, а також від згоди місцевої гро-

мади на використання спадщини як туристичної атракції, а не тільки як маркера локальної ідентичності. Ставлення місцевої громади до спадщини, усвідомлення її цінності й комерційного потенціалу, а також підприємницька здатність і внутрішні ресурси капіталу визначають розмір та силу ефектів мультиплікатора. Аналізуючи потенційні витрати і вигоди від проекту, пов'язаного зі спадщиною, потрібно брати до уваги те, які суб'єкти і групи виграють від реалізації проекту. Розгляд спадщини як товару дійсно може призвести до досягнення переваг тільки окремими соціальними групами, тобто тими жителями, які мають відповідні фінансові ресурси, щоб інвестувати в туристичну інфраструктуру, для інших членів громади вигоди можуть бути незначними, крім того, туризм може знищити традиційні ролі і функції, які спадщина відіграє у житті цього локального співтовариства (наприклад, місцевий фестиваль, простір площі або церкви як місця для зустрічей, створення нових та відновлення старих зв'язків). «Засмічення» спадщини туристичним сектором може призвести до того, що вона буде розглядатися переважно як туристичний продукт. З іншого боку, безліч чинників, що формують сам туристичний продукт, і насамперед збільшують попит на нього, зумовлені екзогенними факторами і знаходяться поза будь-яким контролем із боку місцевої влади або місцевих підприємців.

Простір, об'єкти та інституції спадщини можуть сприяти створенню і зміцненню соціального капіталу, виступаючи місцями проведення вільного часу, обміну думками, зустрічей і взаємодії членів місцевої громади, а також її контактів з приїжджими. Відбувається це не тільки в рамках формальних дій експозиційного, освітнього чи економічного характеру, а й через сам факт надання простору для зустрічей а також передачу інформації про різні етнічні та релігійні групи, внесок у формування відкритого ставлення до соціальної реальності та ініціювання обговорення важливих соціальних питань. Значні ресурси соціального капіталу, становлячи спадщину місця, можуть, як показують приклади низки регіонів Європи, сприяти розвитку творчого сектора (наприклад, розвитку діяльності, пов'язаної з дизайном, у тому числі з проектуванням моди і меблів, як у випадку з північчю Італії).

Висновки з проведеного дослідження. Спадщина являє собою невід'ємний елемент стратегії ревіталізації, найчастіше є першопричиною і фоном для ревіталізаційних процесів, флагманським аспектом і каталізатором процесу відновлення окремої території або цілого регіону. Спадщина часто зумовлює імідж конкретного місця або регіону, його привабливість та сприйняття як туристами, так і інвесторами в окремих галузях. Також вона може бути важливим елементом внутрішнього маркетингу, спрямованого на місцевих жителів. Позитивний і довгостроковий вплив на місцевий розвиток пов'язаних зі спадщиною дій залежить, зокрема, від їх сталості і тривалості, а також ступеня залученості місцевої громади, як надання туристичних послуг, так і використання спадщини в інших цілях (економічних та неекономічних). Значущим може бути й ефект мультиплікатора всіх видів ремонтних та реставраційних робіт на історичних об'єктах і територіях, що виникає у процесі їх реалізації, незалежно від подальшого призначення цих об'єктів. Нарешті, велике значення може мати вплив спадщини на екологічні детермінанти функціонування конкретного регіону: вона може впливати на більш раціональне управління простором і профілактику «розростання» окремих урбанізованих районів, але також може призводити до надмірного антропогенного впливу, у тому числі залучаючи занадто багато відвідувачів і збільшуючи інтенсивність автомобільного руху. Надзвичайно важливою площиною, що впливає на спадщину, є рівень і якість життя у конкретному місці: об'єкти спадщини впливають на задоволення культурних потреб і потреб у відпочинку, забезпечують естетику простору, а також впливають на загальне задоволення від місця проживання, на локальну ідентичність і місцевий патріотизм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.

1. Экономика культуры / Отв. ред. А.Я. Рубинштейн. М.: Слово, 2005. 436 с.

2. Актуальные проблемы экономики культурного наследия / Под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: Государственный институт искусствознания, 2016. 108 с.

3. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.

4. Hausner J., Karwińska A., Purchla J. Kultura a rozwój. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, 2013. 518 s.

5. Рипкема Д. Экономика исторического наследия. М.: Билдинг Медиа Групп, 2006. 156 с.

6. Прибєга Л. Архітектурна спадщина України: пам'яткоохоронний аспект. К.: Інститут культурології НАМ України, 2015. 237 с.

7. Мартыненко И.Э. Правовой статус, охрана и восстановление историко-культурного наследия. Гродно: ГрГУ, 2005. 343 с.

8. Ганский В.А. Глобализация туристического бизнеса и формирование мирового рынка туристических услуг. Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития; под ред. Т.В. Внуковской. Ставрополь: Логос, 2012. 289 с.

REFERENCES:

1. Rubinshteyn A.Y. (2005) Ekonomika kultury [The economy of culture]. Moscow: Slovo. (in Russian)

2. Rubinshteyn A.Y. (2016) Aktualnyie problemy ekonomiki kulturnogo naslediya [Current problems of

economy of cultural heritage]. Moscow: Gosudarstvennyi institut iskusstvoznaniya. (in Russian)

3. Rizzo I., Mingosa A. (2013) Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc. (in English)

4. Hausner J., Karwińska A., Purchla J. (2013) Kultura a rozwój [Culture and development]. Warsaw: Narodowe Centrum Kultury. (in Polish)

5. Ripkema D. (2006) Ekonomika istoricheskogo naslediya [Economics of historical heritage]. Moscow: Building Media Group. (in Russian)

6. Prybyeha L. (2015) Arkhitekturna spadshchyna Ukrayiny: pamyatkookhoronnyy aspect [Architectural heritage of Ukraine: the aspect of protection]. Kyiv: Instytut kulturolohiyi NAM Ukrayiny. (in Ukrainian)

7. Martynenko I.E. (2005) Pravovoy status, okhrana i vosstanovlenie istoriko-kulturnogo naslediya [Legal status, protection and restoration of historical and cultural heritage]. Grodno: GrSU. (in Russian)

8. Ganski V.A. (2012) Globalizatsiya turisticheskogo biznesa i formirovanie mirovogo rynka turisticheskikh uslug [Globalization of tourist business and formation of world market of tourist services]. Sovremennaya ekonomika: analiz sostoyaniya i perspektivy razvitiya [Modern economy: analysis of state and prospects of development]. Stavropol: Logos, pp. 121-134.

Ganski U.A.
Candidate of Economic Sciences, Candidate of Historical Sciences,
Associate Professor, Head of Centre for Tourism,
Minsk Institute of Entrepreneurial Activity

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES AND REGIONS ON THE BASIS OF COMMERCIALIZATION OF HISTORICAL AND CULTURAL LEGACY

Heritage often determines the image of a particular place, territory or region, its attractiveness and the perception of both tourists and investors in some industries. Heritage can also be an important element of internal marketing aimed at local residents. Positive and lasting impact on local development associated with the inheritance of action depends, in part, from their constancy and the duration and extent of involvement of the local community as the provision of tourism services and the use of heritage for other purposes (economic and non-economic). Important can be also the multiplier effect of all types of repair and restoration works on historical sites and territories that arises in the process of their implementation, regardless of future assignment of these objects. A large value may have the effect of heritage on the environmental determinants of the functioning of a particular place, territory or region – it may influence a more rational space management and prevention of “sprawl” separate urbanized areas, but can also lead to excessive anthropogenic impact, including attracting too many visitors and increasing car traffic. A critical plane, which affects the heritage, is the level and quality of life in a particular place, territory or region: the heritage affect the satisfaction of cultural needs and requirements for leisure, provide good aesthetics of the space (including public places), and also affect the overall enjoyment of the residence, local identity, and local patriotism. When expecting that the objects and institutions of heritage will bring positive economic effects, necessary account the geographical location and communication availability of space, scale, and brand of the object, and the size of the settlement. Finally, the attitude of the local community towards heritage, awareness of its value and commercial potential, as well as entrepreneurial ability and internal resources of capital, determine the size and strength of the multiplier effects.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РИЗИКИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ
CURRENT STATE AND RISKS OF POWER DECENTRALIZATION IN UKRAINE

УДК 334.012.74 (477) (045)

Панькевич В.М.
к.ю.н., доцент кафедри права
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Урбанович В.А.
студентка
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджується сучасний стан реалізації реформи децентралізації державного управління в Україні, а також розглянуто численні ризики та виклики, які мають місце в процесі втілення цієї реформи. Визначено практичні рекомендації щодо мінімізації ризиків для успішного завершення реформування влади.
Ключові слова: *децентралізація влади, об'єднана територіальна громада, місцеве самоврядування, реформа, бюджет.*

В статье исследуется современное состояние реализации реформы децентрализации государственного управления в Украине, а также рассмотрены многочисленные риски и вызовы, которые имеют место в процессе воплощения этой реформы. Определены практические рекомендации по минимизации рисков для успешного завершения реформирования власти.
Ключевые слова: *децентрализация власти, объединенная территориальная община, местное самоуправление, реформа, бюджет.*

The article examines the current state of the state decentralization reform in Ukraine, as well as examines the numerous risks and challenges that are taking place in the process of implementing this reform. The practical recommendations for minimizing the risks for successful completion of the reform of authorities are defined.
Key words: *decentralization of power, united territorial community, local self-government, reform, budget.*

Постановка проблеми. Сьогодні дослідження проблеми суспільних та політичних трансформацій має досить важливе теоретичне та практичне значення для суспільств, якізнаходяться в процесі змін. До таких суспільств належить Україна. За останні роки країна переживає масштабні суперечливі зміни, які трансформували чи не усі складники соціально-економічного буття.

Одним із найважливіших кроків у напрямі європейського розвитку сьогодні можна визначити реформу, яка передбачає перерозподіл повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування на користь останніх, тобто децентралізацію.

У процесі реалізації цієї реформи має місце низка потенційних викликів і ризиків, вплив яких необхідно дослідити та враховувати для ефективної трансформації державного устрою в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі децентралізації управління присвячені численні праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Ці питання досліджували відомі вчені-юристи, такі як О. Батанов, Н. Бикадорова, В. Борденюк, Я. Брюкнер, М. Їжа, В. Кампо, А. Матвієнко, П. Трачук, А. Ткачук та ін. У кожного з названих науковців є власне бачення проблеми децентралізації, шляхів її реалізації. За словами А. Ткачука, одного з ідеологів децентралізації, реформа, котра втілюється в Україні, є унікальною, адже вона не копіює досвіду будь-якої іншої країни, тому комплексного підходу до порядку її проведення немає.

Метою статті є аналіз сучасного стану процесу децентралізації в Україні, розгляд ключових проблем та ризиків у цьому питанні та шляхів їх вирішення.

Викладення основного матеріалу. Здійснення децентралізації в Україні є одним із найважливіших кроків з огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний курс держави.

Децентралізація – це процес перерозподілу функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління. Децентралізація влади включає як політичний, так і адміністративний боки. Децентралізація може бути територіальною – переміщення влади від центрального міста на інші території, а також функціональною – шляхом передання повноважень на прийняття рішень від головного органу будь-якого міністерства, служби чи департаменту Кабінету Міністрів України до чиновників нижчих рівнів органів публічної влади [1].

Процес децентралізації як передача повноважень та бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування має на меті надання можливості громадам самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Основне завдання реформи – створити умови для розвитку громад та наблизити послуги до людей шляхом формування заможних громад, передачі більшої частини повноважень на базовий рівень управління та чіткого розмежування функцій між рівнями управління, а також гарантувати належне ресурсне забезпечення місцевого самоврядування [6].

У процесі реалізації реформи, яка практично розпочалася в 2015 році, утворено об'єднані територіальні громади.

Як бачимо на рис. 1, у 2015 році було утворено 159 ОТГ, що об'єднали 793 територіальні громади. У 2016 році відбувся суттєвий ріст у формуванні ОТГ – їхня кількість зросла у 2,3 раза. Таким чином, станом на початок 2017 р. в Україні налічувалося 366 ОТГ, які об'єднали 1740 місцевих рад. Станом на 1 січня 2018 року відносини з державним бюджетом мають 1288 місцевих бюджетів:

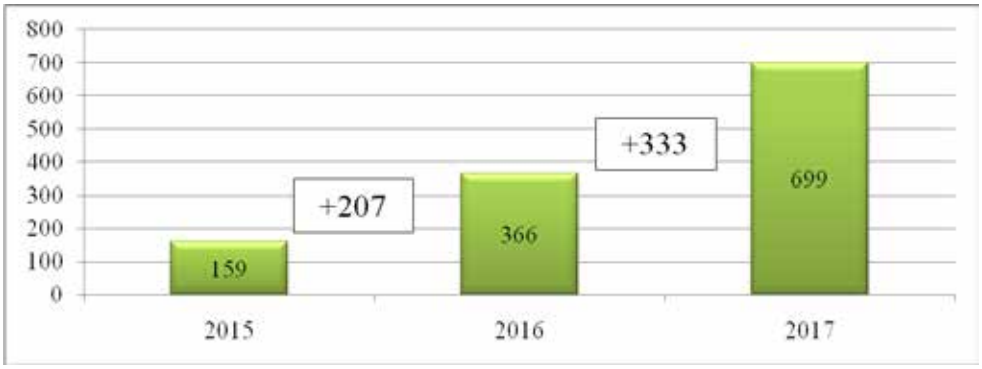


Рис. 1. Кількість об'єднаних територіальних громад в Україні у 2015–2017 рр.

24 обласні бюджети, 148 бюджетів міст обласного значення та бюджет м. Києва, 450 районних бюджетів та 665 бюджетів об'єднаних територіальних громад.

У період з 2014 по 2017 рік було створено значну кількість нормативно-правових актів у сфері реалізації реформи місцевого самоврядування на засадах децентралізації, зокрема щодо добровільного об'єднання територіальних громад, їх співробітництва, передачі повноважень від органів виконавчої влади до органів місцевого самоврядування, а також фінансової децентралізації.

Децентралізація інтерпретується як реальна можливість громад мати повноваження і розпоряджатися ресурсами. Тепер основна частина зароблених коштів залишається в громаді, і її члени самі приймають рішення, на що ці гроші витрачати.

Сьогодні передача на місця повноважень та фінансових ресурсів, поглиблення децентралізації і розвиток регіонів є незмінними пріоритетами роботи Уряду України, і тепер на перший план виходять питання відповідальності місцевої влади за ефективне використання наданих ресурсів.

Відносини між центром та об'єднаними громадами трансформуються від підпорядкування до партнерства. Вони набувають більш прагматичного характеру, рішення щодо розподілу фінансів ДФРР і субвенцій приймаються за формулою, а не через лобіювання виконавчої влади з боку представників місцевого самоврядування.

Одним із досягнень децентралізації є також пожвавлення економічної активності на місцевому рівні, створення у сфері обслуговування робочих місць, спостерігається підвищення якості послуг, що надаються на рівні громади.

Фінансова децентралізація дала змогу підсилити бюджети громад, що сприяло розвитку інфраструктури на місцях, розвитку освіти та системи охорони здоров'я. Так, за 2015–2017 роки у партнерстві держави та громад реалізовано 4898 проектів розвитку.

Кардинальна трансформація державного устрою створила також нові ризики та виклики для українського суспільства, особливо у процесі здійснення адміністративно-територіальної реформи та на перших етапах функціонування нової системи організації публічної влади:

– необхідність перегляду меж адміністративно-територіальних одиниць (з метою забезпечення їхньої фінансової спроможності);

– неефективний нагляд (послаблення державного контролю над органами місцевого самоврядування в питаннях законності їхньої діяльності та неефективна судова і правоохоронна система також можуть негативно вплинути на реформу децентралізації та формують ризики її дискредитації в очах громади);

– недосконале і нестабільне законодавство: постійна зміна правил у процесі втілення реформи підсилює вже наявне відчуття недовіри громадян до держави;

– формування ідентичностей: у процесі створення нових ідентичностей територіальних громад також важливо враховувати фактор вписування цих ідентичностей в загальноукраїнський контекст;

– ризики для бюджетної системи країни: можливість зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування у разі, якщо кошти на фінансування розширених повноважень будуть передбачатися за рахунок зменшення дотацій вирівнювання. Аналогічною може бути ситуація з фінансуванням інвестиційних програм (проектів), що фінансуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку, об'єктів і заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, фінансування яких здійснюється за рахунок субвенції з державного бюджету. Крім того, вбачається ризик розбалансування системи бюджетоутворення у зв'язку з імовірним плануванням органами місцевого самоврядування нереальних витрат [3];

– зниження якості місцевого управління та легітимності прийнятих рішень через брак кваліфікації управлінців базового рівня;

– розрив між громадами: у процесі втілення реформи виникає ризик соціально-економічної диференціації на заможні і бідніші громади;

– корупція в місцевих органах влади: цей ризик актуалізується і в контексті незавершеної земельної реформи, можливості переміщення закупівель на рівень місцевої влади.

Як бачимо, ризики, які виникають у процесі реалізації реформи, є очікуваними, прогнози побудовані з використанням досвіду зарубіжних країн. Невирішеною сьогодні залишається низка проблем, які мають пом'якшити вплив на політичний процес негативних явищ, супутніх процесові децентралізації.

Насамперед це розвиток законодавства у сфері самоврядування, проведення реформи правоохоронної системи, освіти, медичної та земельної реформ (які би враховували особливості регіональної реформи, самоврядування, територіальної організації влади), а також сприяння громадським організаціям та ініціативам у частині контролю над владою, розвитку соціокультурних ініціатив.

Для забезпечення незворотності процесу децентралізації необхідні відповідні внесення змін до Конституції України.

З метою пом'якшення ризику неефективного здійснення контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування дотримання Конституції і законності рішень покладено на префектів, які постануть на місці ліквідованих місцевих держадміністрацій. Створення інституту префектів для нагляду за додержанням Конституції і законів України органами місцевого самоврядування передбачено проектом закону «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)» (№ 2217а від 01.07.2015 р.) [7].

Створення більш прозорих механізмів у земельній сфері, електронної системи закупівель, розвиток системи безконтактних адміністративних послуг (де виключається прямий контакт між споживачем адміністративної послуги і чиновником), розвиток центрів надання адміністративних послуг у громадах зменшать ризик корупції в місцевих органах влади.

Важливим викликом у процесі децентралізації є проблема визначення меж територіальних громад, які розташовані в межах різних районів. Відповідно до Закону України від 14.03.17 р. № 1923-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів» внесено зміни до низки інших законодавчих актів: Земельного кодексу України, Закону України від 09.04.99 р. № 586-XIV «Про місцеві державні адміністрації» [8] та Закону України від 05.02.15 р. № 157-VIII «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [9].

Зокрема, ст. 7 Закону № 157 було доповнено новою ч. 9, яка передбачає, що якщо до складу об'єднаної територіальної громади увійшла територіальна громада (територіальні громади), розташована на території суміжного району, розширенню підлягають межі району, на території якого розташований адміністративний центр утвореної об'єднаної територіальної громади.

Зміни в законодавстві спричинили також позитивні зрушення в наповненні місцевих бюджетів. У Бюджетному кодексі запроваджено норми, які нівелюють негативний вплив Держказначейства на розподіл фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Висновки. Таким чином, децентралізація передбачає передачу повноважень вирішувати місцеві проблеми на найближчий для людей рівень – від центральних державних структур органам місцевого самоврядування, безпосередньо громадам, а також забезпечення їх власними фінансовими ресурсами, які зроблять їх спроможними ці проблеми вирішувати.

Низка важливих для реформи децентралізації питань не може бути вирішеною без конституційних змін, а також глибокого реформування адміністративно-територіального устрою, зокрема, щодо самого існування і повноважень виконавчих органів рад субрегіонального та регіонального рівнів, системи організації територіальних органів виконавчої влади тощо.

Отже, більшість ризиків та викликів, які виникли в процесі реалізації реформи децентралізації, можна зменшити шляхом удосконалення законодавчої бази, а проведення структурних реформ дасть змогу досягти стійкого економічного ефекту за умови гармонізації пріоритетів і етапів зазначених реформ із реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Головним завданням на сучасному етапі реформування є пошук і забезпечення таких механізмів, які підтримували б оптимальне співвідношення між різними рівнями влади, забезпечували територіальну цілісність, єдність держави і прагнення регіонів реалізувати власний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1 квітня 2014 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#n8.

2. Скупченко Д.О. Нормативно-правове забезпечення розвитку територіальних громад в Україні / Д.О. Скупченко // Теорія та практика державного управління. 2017. № 2 (57). С. 1–7.

3. Ткачук А.Ф. Місцеве самоврядування та децентралізація. Законодавство (навчальний модуль) / А. Ткачук. К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. 80 с.

4. Макаров Г.В. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні / Г.В. Макаров // НІСД. URL: http://www.niss.gov.ua.

5. Білик Р.Р. Механізми та інструменти забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізації / Р.Р. Білик // Бізнес Інформ. 2015. № 9. С. 67–72.

6. Децентралізація в Україні: досягнення, надії і побоювання. URL: http://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_UK_ 2017.pdf.

7. Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) : Проект Закону від 01.07.2015 р. № 2217а. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=2217%D0%B0&skl=9.

8. Про місцеві державні адміністрації : Закон України від 09.04.1999 р. № 586-XIV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 20–21. Ст. 190.

9. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII // Відомості Верховної Ради України. 2015. № 13. Ст. 91.

REFERENCES:

1. Koncepcija reformuvannja miscevogo samovrjaduvannja ta terytorial'noi' organizacii' vlady v Ukrai'ni vid 1 kvitnja 2014 r. [The Concept of Reforming Local Self-Government and Territorial Organization of Power in Ukraine from April 1, 2014]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#n8 (accessed 20 April 2018).

2. Skupchenko D.O. (2017) Normatyvno-pravove zabezpechennja rozvytku terytorial'nyh gromad v Ukrai'ni [Regulatory and Legal Framework for the Development of Territorial Communities in Ukraine]. Teorija ta praktyka derzhavnogo upravlinnja, vol. 2, no. 57, pp. 1–7.

3. Tkachuk A.F. (2016) Misceve samovrjaduvannja ta decentralizacija. Zakonodavstvo (navchal'nyj modul') [Local government and decentralization. Legislation (training module)]. Kiev: IKC "Legal'nyj status"

4. Makarov G.V. Ochikuvani ryzyky u procesi decentralizacii' vlady v Ukrai'ni [Expected risks in the process of decentralization of power in Ukraine]. NISD. URL: http://www.niss.gov.ua (accessed 20 April 2018).

5. Bilyk R.R. (2015) Mehanizmy ta instrumenty zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky regioniv Ukrai'ny v procesi decentralizacii' [Mechanisms and tools for ensuring the economic security of Ukraine's regions in the process of decentralization]. Biznes Inform, vol. 9, pp. 67–72.

6. Decentralizacija v Ukrai'ni: dosjagnennja, nadii' i pobojuvannja. [Decentralization in Ukraine: achievements, hopes and fears]. URL: http://www.international-lert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_UK_2017.pdf. (accessed 20 April 2018).

7. Pro vnesennja zmin do Konstytucii' Ukrai'ny (shhodo decentralizacii' vlady) : Proekt Zakonu vid 01.07.2015 r. № 2217a [On Amendments to the Constitution of Ukraine (Regarding the Decentralization of Power): Draft Law dated 01.07.2015 No. 2217a]. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=2217%D0%B0&skl=9. (accessed 20 April 2018).

8. Pro miscevi derzhavni administracii': Zakon Ukrai'ny vid 09.04.1999 r. № 586-XIV [About local state administrations: Law of Ukraine dated 09.04.1999, number 586-XIV]. Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny, no. 20-21, p. 190.

9. Pro dobrovil'ne ob'jednannja terytorial'nyh gromad : Zakon Ukrai'ny vid 05.02.2015 r. № 157-VIII [On voluntary association of territorial communities: Law of Ukraine dated 05.02.2015 № 157-VIII]. Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny, no. 13, p. 91.

Pankevich V.M.
Candidate of Legal Sciences, Senior Lecturer
at Department of Law
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics
Urbanovich V.A.
Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

CURRENT STATE AND RISKS OF POWER DECENTRALIZATION IN UKRAINE

The problem of decentralization of power in the Ukrainian theory and practice of state-building has always occupied a significant place since the proclamation of Ukraine's independence. The essence of the decentralization reform in Ukraine is to extend the powers, resources, and responsibilities of local self-government bodies by transferring them from the state to local level.

The main goals of decentralization in Ukraine are: to receive residents of communities of high quality and close to the place of residence of social, administrative, and communal services; providing communities with resources – land, establishing local taxes and fees; stimulating economic development and attracting investment in the community to create new jobs; providing small communities with opportunities to combine financial, property, and intellectual resources to improve the quality of services and improve local infrastructure; solving one of the important problems that exist today – excessive fragmentation of territorial communities, by their association; strengthening the community's influence on decision-making, development planning, and budget formation at the local level.

The main legislative acts regulating the process of decentralization are the Laws of Ukraine “On Voluntary Association of Territorial Communities”, “On Principles of State Regional Policy”, “On Cooperation of Territorial Communities”, and the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approval of the State Strategy for Regional Development on the period up to 2020” and “On Approval of the Methodology for the Formation of Capable Territorial Communities”. Despite the short time of existence of these regulations, a number of changes have already been introduced to them, but they are still fairly general and schematic.

At present, within the framework of the Concept for the reform of local self-government and territorial organization of power in Ukraine, work is being carried out on the formation of capable territorial communities. The number of these communities has increased to 699 OTG.

The result of decentralization should be the construction of a developed, strong democratic state with self-sufficient local self-government capable of effectively addressing local problems and providing the population with the widest range of public services.

Thus, decentralization opens up significant prospects for ensuring local self-government ability to independently solve local life issues, in particular, increase the role of citizens, their influence on the process of adoption and implementation of decisions on ensuring the conditions for the social and economic development of society.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ У КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ ОБЄДНАННИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION IN THE CONTEXT OF THE CREATION OF JOINT TERRITORIAL COMMUNITIES

УДК 331.42

Перепелюкова О.В.
к.е.н., старший викладач кафедри міжнародного
бізнесу та економічного аналізу
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Проаналізовано сучасний стан ринку праці України. Визначено основні тенденції щодо рівня безробітного населення по регіонах України. Визначено попит на робочу силу з боку роботодавців за регіонами України. Виокремлено основні пріоритети розвитку трудового потенціалу регіону з урахуванням децентралізації влади.
Ключові слова: *регіон, трудовий потенціал, зайнятість, безробіття, територіальні громади.*

Проанализировано современное состояние рынка труда Украины. Определены основные тенденции уровня безработного населения по регионам Украины. Определены спрос на рабочую силу со стороны работодателей по регионам Украины. Выделены основные приоритеты развития трудового потенциала региона с учетом децентрализации власти.
Ключевые слова: *регион, трудовой потенциал, занятость, безработица, территориальные общины.*

The current state of the Ukrainian labour market is analysed. The basic tendencies of the unemployed population in the regions of Ukraine are determined. The demand for labour force by employers in the regions of Ukraine is determined. The main priorities of labour potential development of the region are outlined in the context of decentralization of power.
Key words: *region, labour potential, employment, unemployment, territorial communities.*

Постановка проблеми. Сучасні перетворення в суспільстві в частині децентралізації влади привели до рушійних процесів у створенні та розвитку трудового потенціалу. Це приводить до зміни рівня впливу на урегульованість трудового потенціалу, оскільки частина населення об'єднаних територіальних громад має свої властивості щодо його прояву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам формування та використання трудового потенціалу присвячені праці відомих вітчизняних учених: О. Грішнова, Е. Лібанової, А. Колот [1–3] та інших. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані із розвитком трудового потенціалу в контексті створення територіальних громад.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасних тенденцій стану трудового потенціалу регіону у контексті створення територіальних громад та виявлення слабких місць у процесах його створення та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні перетворення в економіці роблять актуальною проблему формування і використання людських ресурсів. У сучасних умовах робоча сила стає основною передумовою розвитку суспільного виробництва. Професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей є головним джерелом нагромадження матеріального і нематеріального багатства. Сучасні перетворення та тенденції світової інтеграції потребують формування напрямів національної політики розвитку на принципах пріоритетності розвитку людини та підвищення інтелектуального рівня держави загалом. Проблеми розвитку трудового потенціалу накопичуються та загострюються через низький рівень життя, безробіття, неадаптованість людей та виробництва до ефективного функціонування в ринкових умовах, поширеність невідповідності професійної освіти потребам економіки. Одночасно вимоги сучасного соціально-економічного розвитку держави потребують розв'язання питань підвищення ефективності використання трудового потенціалу, вдосконалення нормативної бази регулювання трудових відносин, підвищення рівня соціальної захищеності працівників, розвитку трудової, підприємницької активності, забезпечення розвитку соціального партнерства тощо.

Вихідним етапом пошуку та визначення трудового потенціалу є аналіз динаміки показників зайнятості та безробіття населення, якісного складу економічно активного населення, потреби у працівниках та інших його характеристик, які слід використовувати як відправну базу для порівняння його використання по регіонах. Сьогодні найбільш значущими чинниками розвитку ринку праці, які світова криза лише загострила, є: професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту та пропозиції робочої сили; неповне використання зайнятої робочої сили; стабільно високий рівень малопродуктивної неформальної зайнятості; невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки. Погіршення макроекономічної ситуації в країні протягом останнього часу зумовило зменшення можливостей зайнятості, що, відповідно, погіршує перспективи розвитку трудового потенціалу регіонів. У зв'язку із децентралізацією влади та створенням територіальних громад ситуація на ринку праці залишається незмінною.

У процесі проведення дослідження було визначено, що основним видом економічної діяльності

залишається сільськогосподарське виробництво (64,8% зайнятих). Іншими розповсюдженими видами економічної діяльності населення за зайнятістю були: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів (12,6%) та будівництво (12,8%) [4].

За видами економічної діяльності зростання середньооблікової кількості штатних працівників спостерігалося в освіті, діяльності готелів та ресторанів, транспорті та зв'язку, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, сільському та лісовому господарствах, рибальстві, рибництві, торгівлі та ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 69,1 тис. осіб).

Розглянемо динаміку показників безробіття за 2013 та 2017 рр. (рис. 1) як одного з факторів, які впливають на формування трудового потенціалу України. В Україні, як і в усьому світі, найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15–24 роки (17,3%).

У 2017 р. показники безробіття в Україні зросли порівняно з 2013 р. по всіх регіонах України. Найбільше зростання показника безробіття у 2017 р. порівняно із 2013 р. спостерігається у Запорізькій області (25,3 тис. осіб), Дніпропетровській області (20 тис. осіб), Полтавській області (19,6 тис. осіб), м. Київ (19,5 тис. осіб). Позитивна тенденція до зменшення рівня безробіття спостерігається у Донецькій (41,1 тис. осіб), Харківській (9 тис. осіб), Луганській (8,4 тис. осіб) областях у 2017 р. порівняно з 2013 р.

Така ситуація пояснюється загальним зниженням рівня економіки в країні, проте деякі підприємства східних областей після тривалої перерви відновили свою роботу. Промислові підприємства Дніпропетровської, Запорізької області у своїй роботі були пов'язані з контрагентами із РФ, тому події, що сталися у 2014 р., сприяли розірванню такої співпраці. Для пошуку нових контрагентів підприємствам необхідний час та технічні можливості виробництва, яке повинно відповідати європейським стандартам якості. Баланс робочої сили на ринку праці визначається попитом на спеціалістів. Так, за даними роботодавців, кількість вакансій у 2017 р. порівняно з 2013 р. розподілялася нерівномірно (рис. 2).

За даними проведеного аналізу, у всіх регіонах України у 2017 р. потреба у працівниках знизилася. Так, найбільше зниження спостерігається у місті Києві (900 осіб), Черкаській, Херсонській, Харківській, Тернопільській, Полтавській, Луганській областях потреба знизилася в середньому на 200–300 осіб. Позитивна тенденція спостерігалась у Львівській (4,6 тис. осіб), Хмельницькій (1 тис. осіб), Кіровоградській (1,2 тис. осіб), Волинській (1,7 тис. осіб) областях. Загалом збільшення відзначається в областях, які є сільськогосподарськими, оскільки за останні роки сільське господарство в Україні за темпами зростання випереджає інші види економічної діяльності. Проте такі зміни привели до того, що на ринку кваліфікованої праці України відмічається надлишок юристів, економістів і менеджерів за одночасної катастрофічної нестачі інженерів, хіміків, представників

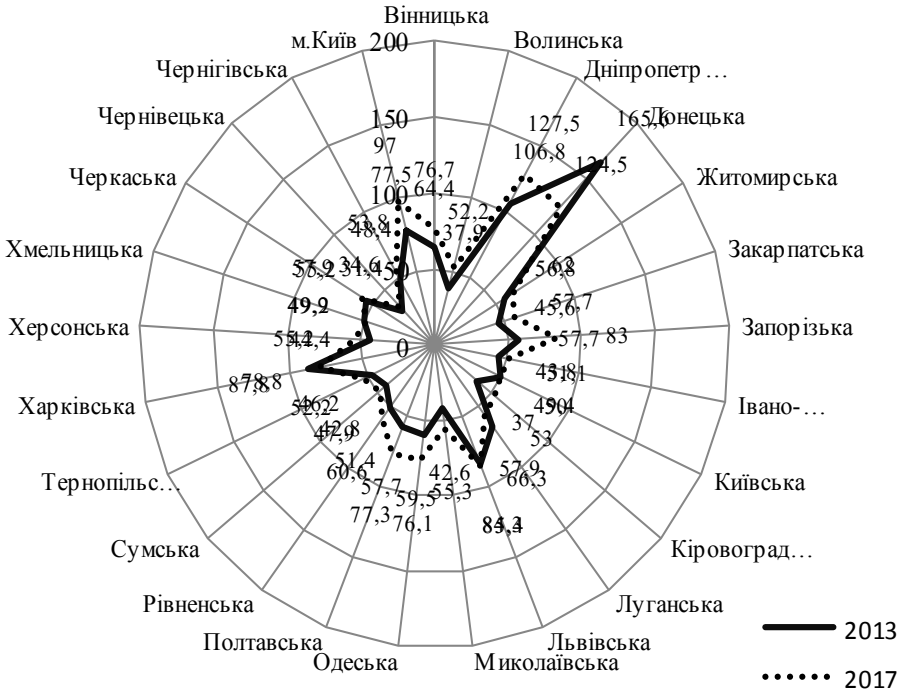


Рис. 1. Зареєстроване безробіття у регіонах України (тис. осіб)

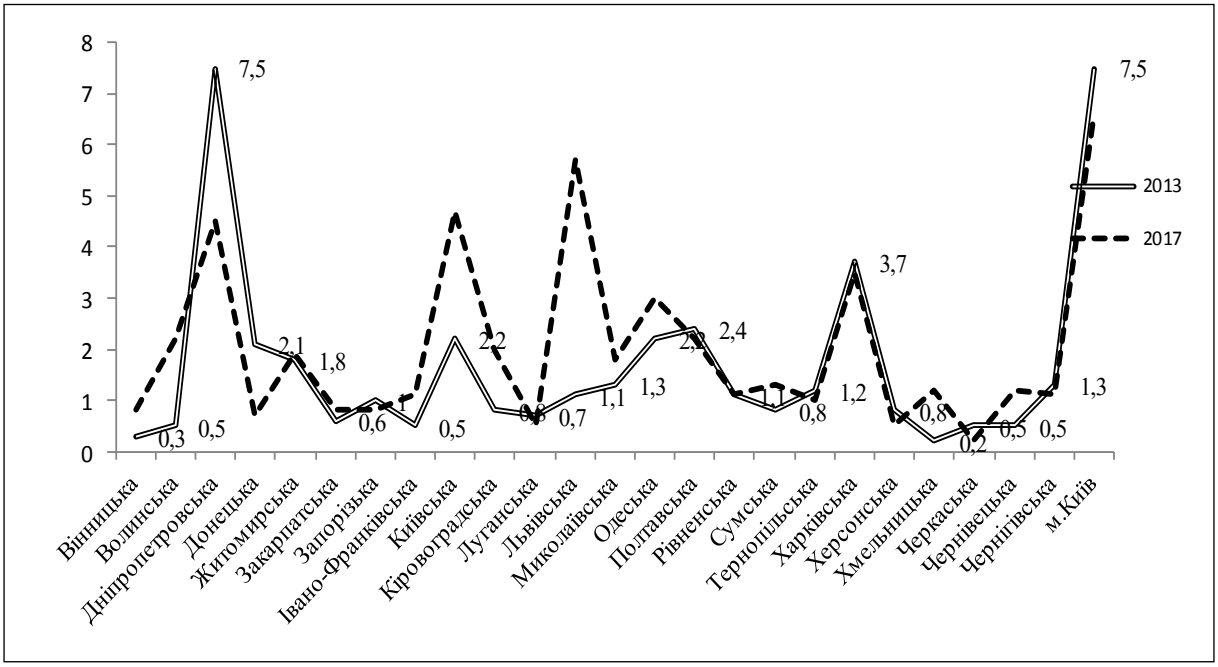


Рис. 2. Потреба у працівниках за даними роботодавців (тис. осіб)

інших технічних спеціальностей. Після одержання диплому про вищу освіту безробітними стають 70% випускників. Частину з них Державна служба зайнятості направляє вдруге у вищі або навіть ПТНЗ з метою проходження професійного навчання. Решта змушена погоджуватися на першу пропозицію роботи.

Серед випускників вищих навчальних закладів освіти більшість становлять молоді люди, які навчалися за такими напрямами, як освіта, медицина, інженерія, економіка, комерція та підприємництво (зокрема, менеджмент організацій, облік і аудит, фінанси, економіка підприємства, бухгалтерський облік), правознавство.

Самі працівники, особливо молодь, керуючись своїми особистими інтересами, обирають більш легкі чи краще оплачувані професії – економіста, юриста, менеджера тощо, такі процеси характерні для більшості країн. Так, спеціалістів за цими напрямами, яким 2535 років у 3,5 рази більше, ніж спеціалістів, вік яких 55-64 роки. А ось тих, хто опанував інженерні спеціальності, серед осіб віком від 25 до 34 років майже удвічі менше порівняно з більш зрілим поколінням. Ринки праці в Данії, Німеччині, Угорщині і Норвегії найближчим часом очікує дефіцит кваліфікованих інженерів [4].

Більшість роботодавців вважають, що майже всі випускники навчальних закладів є недостатньо кваліфікованими, не мають практичних навичок і не можуть виконувати на належному рівні поставлені виробничі завдання. Ринок праці фактично перетворюється на «ланцюжок очікувань», який розставляє претендентів на робочі місця в залежності від рівня освіти. Найменш освічені претенденти постійно відтісняються в кінець ланцюжка, поступово утворюючи вторинний ринок праці. З цієї точки зору втрата статусу диплома неминуча, але тимчасова. У будь-якому разі вона є способом управління робочою силою, існує можливість платити освіченим працівникам вищу заробітну плату.

Найбільшим залишається попит підприємств на кваліфікованих робітників із інструментом (19,9% від загальної кількості вільних робочих місць.), професіоналів (16,8%), працівників найпростіших професій у сфері торгівлі, послуг, у промисловості, будівництві, на транспорті та ін. (14,1%), робітників із обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (13,8%).

Упродовж минулого року спостерігалося скорочення потреби підприємств, установ й організацій у працівниках більшості професій, а найбільше – у робітниках металургійних і машинобудівних професій (на 28,2%), професіоналах у галузі наук про життя та медичних наук (на 27,9%), продавцях та демонстраторах (на 27,5%), службовцях, праця яких пов'язана з інформацією (на 25,4%), робітниках з видобутку корисних копалин і на будівництві (на 24,7%), службовцях, що обслуговують клієнтів (на 23,6%), у працівниках найпростіших професій торгівлі та сфери послуг (на 21,7%).

Регіональний розріз зайнятості свідчить про значні диспропорції, що сформувалися внаслідок обмежених можливостей створення нових робочих місць. Зменшення обсягів самозайнятості відбулося внаслідок скорочення зайнятості в особистому селянському господарстві, як найважливішої сфери застосування праці в неформальному сек-

торі економіки, тому дуже важливо визначення тенденцій та причин міграції населення.

Загострення ситуації на ринку праці впливає не тільки на економічну активність населення, а й на оцінку спроможності до підприємництва. Однак можливості зайнятості в малому та середньому бізнесі, як альтернатива перебування в стані незайнятості, в Україні залишаються обмеженими внаслідок недосконалості нормативно-правової бази розвитку малого та середнього бізнесу, непослідовності регуляторної політики. Деформованість професійно-кваліфікаційної структури зайнятості виявляється через превалювання у структурі зайнятого населення України частки представників найпростіших професій [5].

Об'єднані територіальні громади, як взаємопов'язані групи, можуть бути пов'язані на основі спільних трудових, культурно-побутових, рекреаційних, інфраструктурних, виробничих та інших зв'язків. Однак найважливішими є все ж таки трудові зв'язки, які об'єднують жителів у єдине ціле. Об'єднання населення, системи господарюючих суб'єктів, інфраструктурних одиниць, науково-технічного потенціалу дозволяють визначити необхідність у сучасних просторових формах концентрації трудового потенціалу, саме об'єднаних територіальних громад. Для гармонізації розвитку територій, першочерговим завданням для держави є розширення можливостей і збільшення ресурсів громади – села, селища, міста [2].

Зокрема, у процесі співробітництва територіальних громад відбудуться такі перетворення: значно покращиться матеріально-технічна база; зменшаться або зникнуть обмеження в масштабах виробництва (такі, як незначні розміри земельних ділянок); знизиться трудомісткість, зменшиться плата за механізований обробіток ґрунту; послуги стануть доступними та якісними; залучення висококваліфікованих кадрів заповнить брак знань у галузі агрономії, захисту рослин та ветеринарії, і, як наслідок, скоротяться втрати продукції, зникнуть труднощі, пов'язані зі збутом готової продукції, значно підвищиться її доходність.

Висновки. Проведений аналіз тенденцій розвитку трудового потенціалу показав, що в останні роки спостерігається його значне зниження. Із формуванням нової політики децентралізації влади та створення територіальних громад, задача по розвитку трудового потенціалу переходить у більшій мірі до влади у громадах. Тому необхідним є більш виважена політика громад у співпраці із роботодавцями, працівниками та установами освіти щодо зміни цих негативних тенденцій у бік створення необхідних умов для розвитку трудового потенціалу. Це дозволить вирішити ряд проблем серед економічно активного населення за рахунок працевлаштування незайнятого населення, зменшення рівня безробіття у регіонах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А.С, Геєць В.М, Лібанова Е.М, Базилюк Я.Б Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» // URL http://shron1.chtyvo.org.ua/Halchynskyi_Anatolii/Stratehiia_ekonomichnoho_i_sotsialnoho_rozvytku_Ukrainy_2004-2015_shliakhom_yevropeiskoi_intehratsii.pdf

2. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: [монографія] / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник. Рівне: НУВГП, 2014. 216 с.

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева та ін.]; за наук. ред. А.М. mКолота; М-во освіти і науки, молоді та спорту України; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», НП Ін-т соц.-труд. відносин. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с.

4. Офіційний сайт державної служби статистики України. // URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 21.02.2018).

5. Харук К.Б. Вплив реформи місцевого самоврядування в Україні на формування та розвиток трудового потенціалу. Бізнес Інформ. Вид-во ІНЖЕК, 2015. № 9. С. 73–78.

REFERENCES:

1.Galchinsky AS, Geets VM, Libanova E. M., Bazylyuk Ya. B. (2004) Strategiya ekonomichnogo I socialnogo rozvitku Ukraini (2004-2015) shlyahom evropeiskoy integracii [Strategy of economic and social development of Ukraine (2004-2015) "By way of European integration"]. Kiev: State Statistics Committee of Ukraine, 416pp.

2. Grishnova O.A,. Mishchuk G.Y, Oiler O.O. (2014) Socialna vidpovidalnost v trudovih vidnocinah: teoriya, praktika regulirovaniya rizikov [Social Responsibility in Labor Relations: Theory, Practice, Risk Management], Rivne, NUVGP, 216 pp.

3. Kolot A.M, Grishnov O. A, Brintsev O. G and others (2012), Socialna vidpovidalnost teoriya I praktika rozvitku [Social responsibility: the theory and practice of development], Kiev, KNEU, 501p.

4.Official site of the State Statistics Service of Ukraine (2018), [Electronic publication] // Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua

5.Kharuk K.B (2015), Vpliv reformi mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini na formuvannia ta rozvytok trudovoho potentsialu [The Impact of Local Self-Government Reform in Ukraine on the Formation and Development of Labor Potential], Kharkov, INGEK, 76-78p.

Perepelyukova O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of International Business and Economic Analysis
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION IN THE CONTEXT OF THE CREATION OF JOINT TERRITORIAL COMMUNITIES

The current state of the Ukrainian labour market is analysed. The basic tendencies of the unemployed population in the regions of Ukraine are determined. The demand for labour force by employers in the regions of Ukraine is determined. The main priorities of labour potential development of the region are outlined in the context of decentralization of power.

Modern transformations in the economy make an urgent problem of the formation and use of human resources. In modern conditions, labour is becoming a prerequisite for the development of social production. The professional, intellectual, and physical abilities of people are the main source of accumulation of material and immaterial wealth. Modern transformations and trends of world integration require the formation of national development policies based on the principles of priority development of the person and raising the intellectual level of the state as a whole. The problems of labour potential development are accumulating and exacerbating due to low living standards, unemployment, non-adaptability of people and production to effective functioning in market conditions, the prevalence of inconsistency of vocational education with the needs of the economy. At the same time, the requirements of modern socio-economic development of the state require solving the issues of increasing the efficiency of labour potential use, improving the regulatory framework for the regulation of labour relations, increasing the level of social security of employees, developing labour, entrepreneurial activity, ensuring the development of social partnership, etc.

Thus, it is in this aspect that it is necessary to take into account the cooperation of employers, authorities, and employees. Since the transformation of local self-government dictates the new conditions of management in terms of the needs of employees of a certain qualification.

Prospects for further exploration in this direction are the development of a state regional policy for the formation, conservation, and use of labour potential and the formulation of recommendations for the provision of productive employment of the population within the limits of both the region, the district and the territorial communities.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

MODELLING THE IMPACT OF HOTEL BUSINESS ENTITIES ON THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN REGIONS OF UKRAINE

УДК 338.48

Рябєв А.А.
старший викладач кафедри туризму
і готельного господарства
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті наведено моделювання впливу суб'єктів готельного бізнесу на розвиток туризму в регіонах України. Визначена факторна модель демонструє, що збільшення кількості готелів у регіонах приводить до збільшення кількості іноземних туристів, а скорочення кількості готелів у регіонах приводить до скорочення кількості іноземних туристів.

Ключові слова: *моделювання впливу, готельний бізнес, розвиток туризму, регіони України.*

В статье приведено моделирование влияние субъектов гостиничного бизнеса на развитие туризма в регионах Украины. Использованная факторная модель демонстрирует то, что увеличение количества гостиниц в регионах приводит к увеличению количества иностранных туристов, а сокращение количества гостиниц приводит к уменьшению количества туристов.

Ключевые слова: *моделирование влияния, гостиничный бизнес, развитие туризма, регионы Украины.*

The article describes the impact of subjects of the hotel business on the development of tourism in the regions. The determined factor model demonstrates that the increase in the number of hotels in the regions leads to the increase in foreign tourists and a reduction in the number of hotels in the regions leads to a reduction of foreign tourists.

Key words: *impact modelling, hotel business, tourism development, regions of Ukraine.*

Постановка проблеми. Питання виявлення залежності розвитку туризму від суб'єктів готельного господарства в регіоні завжди було актуальним, оскільки воно має значний вплив на регіональну економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані зі впливом готельного бізнесу на розвиток туризму в регіонах України, досліджували такі вітчизняні вчені, як А.А. Мазаракі, М.П. Мальська, М.Й. Рутинський, Н.М. Паньків, Н.М. Богдан, Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко, І.М. Писаревський та ін.

Постановка завдання. Виходячи із визначення проблемного питання, необхідно здійснити моделювання впливу суб'єктів готельного бізнесу на розвиток туризму в регіонах України, що дасть змогу оцінити наявний стан розвитку туризму і готельного бізнесу в регіонах України та необхідність його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера туризму та її складник – діяльність готелів – є одним із суттєвих джерел наповнення регіонального та місцевих бюджетів, зайнятості населення, фактором, що сприяє підвищенню іміджу та інвестиційної привабливості регіону та держави [1].

Збільшення туристських потоків не тільки позитивно впливає на господарську діяльність суб'єктів туризму, але і забезпечує збільшення попиту й обсяги споживання товарів і послуг багатьох інших сфер регіональної економіки, стимулюючи їх розвиток [1].

За прогнозам компанії WTTC (The World Travel & Tourism Council), у 2017 році галузь туризму України продемонструє приріст 3,4% і в довгостроковій перспективі буде рости в середньому на 3,1% на рік [2, 3].

Витрати туристів йдуть насамперед до туристських підприємств, які безпосередньо обслуговують туристів. Далі ці гроші йдуть на підприємства супутніх галузей та місцевому населенню. Частка грошей далі йде на оплату імпорту товарів, послуг підприємств, що знаходяться за межами регіону, на накопичення та заощадження населення і підприємств. Частина грошей вивозиться за межі регіону.

Ті гроші, що залишаються, використовуються на покупку місцевих товарів і послуг, оплату праці, оподаткування. Всі доходи, що не накопичуються, витрачаються на імпорт та надходять у вигляді податків і зборів до місцевого та державного бюджету.

У результаті туристичної діяльності виникає інтегральний кумулятивний ефект, що являє собою сумарну економічну оцінку прямого і непрямого впливу потоків туристів на регіональний туристичний комплекс, а також на інші галузі регіональної економіки (рис. 1).

За ним прямий ефект туризму відображає вплив туристичного потоку на доходи підприємств сфери туризму, тобто підприємств туристичного комплексу регіону, непрямий ефект виражається в отриманні доходів від туристських потоків підприємствами, що не входять безпосередньо в регіональний туристичний комплекс.

Цей ефект виникає внаслідок витрачання організаціями туристичного комплексу фінансових коштів, отриманих як доходи від туристів.

Інтегральний кумулятивний ефект (ІКЕ) туризму являє собою сумарну економічну оцінку прямого і непрямого впливу туристичних потоків на регіональний туристичний комплекс, а також на інші галузі регіональної економіки.

Значення ІКЕ визначається за формулою:

$$ІКЕ_т = Е_п + Е_н, \quad (1)$$

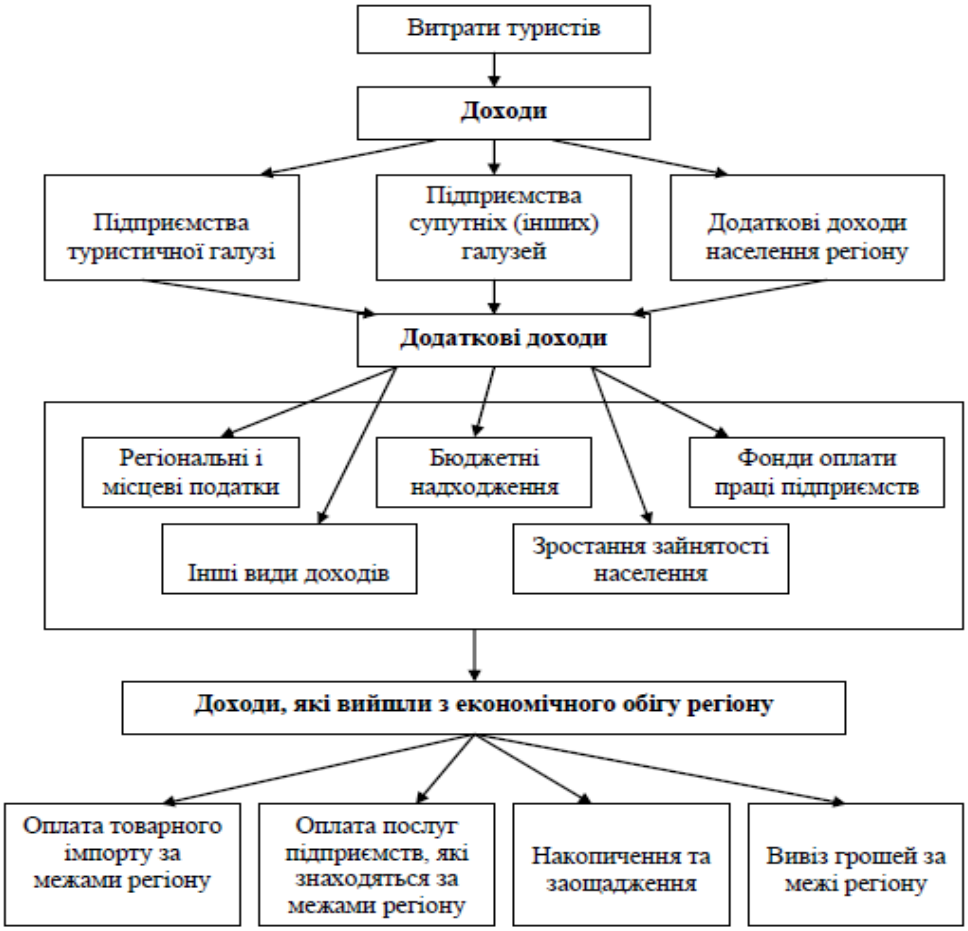


Рис. 1. Мультиплікативний вплив туристських послуг на регіональну економіку [1]

де IKE_m – інтегральний кумулятивний ефект туризму;

$E_п$ – прямий ефект;

$E_н$ – непрямий ефект.

За визначенням [4] регіональний туристичний мультиплікатор – коефіцієнт, що характеризує величину непрямого впливу туризму на регіональну економіку.

Мультиплікатор розраховується з урахуванням маржинальної схильності підприємств і населення до споживання.

Маржинальна схильність дає уявлення про те, яка частина додаткової одиниці доходу від туризму споживається (витрачається). Чим вища маржинальна схильність, тобто чим більше фінансових коштів витрачається на придбання товарів і послуг, тим більша величина мультиплікативного ефекту.

Необхідність обґрунтування доцільності використання територіальної природно-господарської концентрації представників туристичної галузі потребує визначення та аналізу концентрації суб'єктів гостинності за регіонами.

Розрахункові складники концентрації кількості готелів у регіонах відображено в табл. 1 та рис. 2.

Беззаперечним лідером за щільністю готелів на одиницю площі з великою перевагою є м. Київ. За концентрацією готелів на одиницю площі він випереджує інші регіони в десятки разів. Групу лідерів за цією характеристикою також становлять Закарпатський, Івано-Франківський, Львівський, Чернівецький та Одеський регіони (рис. 1).

Необхідно відзначити, що за висновками аналізу стану готельної сфери Чернівецька область має невисокий рейтинг, але, зважаючи на невелику площу регіону, готелі та інші засоби розміщення мають високу компактність [5].

Можна відзначити, що середня група рейтингу та група аутсайдерів має невеликі розбіжності відносно розбіжності у групі лідерів (рис. 1).

До групи аутсайдерів можна віднести Кіровоградський, Донецький, Сумський, Чернігівський та Луганський регіони.

Для повноти аналізу визначимо концентрацію осіб, розміщених в готелях, відповідно до площі території регіону (табл. 2 та рис. 3).

Беззаперечним лідером за концентрацією відвідувачів готелів на одиницю площі з великою перевагою є м. Київ. За кількістю відвідувачів готелів на одиницю площі він випереджає інші регіони в десятки разів. Групу лідерів за цією характеристикою становлять також Львівський, Івано-Франківський, Закарпатський, Чернівецький та Тернопільський регіони (рис. 3).

Необхідно відзначити, що за висновками аналізу стану готельної сфери Чернівецький та Тернопільський регіони мали невисокі рейтинги, але з огляду на невелику площу регіонів наявні готелі приймають досить високу кількість туристів.

Середня група рейтингу має невеликі розбіжності відносно групи лідерів.

До аутсайдерів можна віднести Сумський, Чернігівський, Луганський та Херсонський регіони.

Відзначимо, що Херсонщина – одне з найбільш привабливіших місць рекреаційного відпочинку українців, але відповідно до статистичних даних за концентрацією осіб, розміщених у готелях, має найнижчі показники.

Наявний кризовий стан нашої економіки зумовлює пошук нових шляхів розвитку та нових конкурентних переваг для вітчизняних суб'єктів туристичного бізнесу.

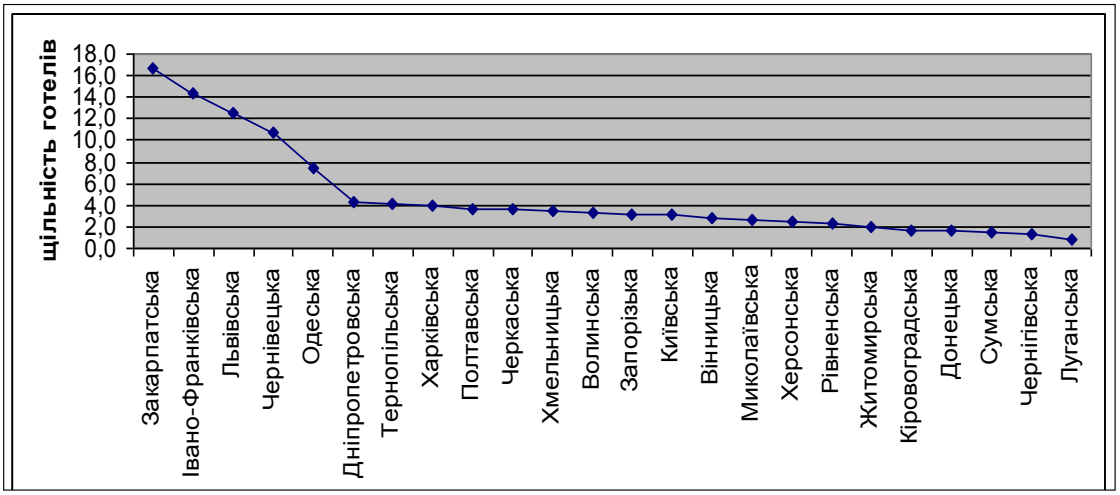


Рис. 2. Щільність готелів на одиницю площі регіону [5]

Таблиця 1

Концентрація кількості готелів по регіонах України [5]

Регіони	Готелі та аналогічні засоби розміщування (од)	Площа тис. км. кв.	Концентрація готелів на одиницю площі	Рейтинг щільності за кількістю готелів
м. Київ	147	0,839	175,2	1
Закарпатська	213	12,777	16,7	2
Івано-Франківська	200	13,9	14,4	3
Львівська	273	21,833	12,5	4
Чернівецька	87	8,097	10,7	5
Одеська	250	33,31	7,5	6
Дніпропетровська	139	31,914	4,4	7
Тернопільська	57	13,823	4,1	8
Харківська	123	31,415	3,9	9
Полтавська	105	28,748	3,7	10
Черкаська	75	20,9	3,6	11
Хмельницька	70	20,645	3,4	12
Волинська	66	20,144	3,3	13
Запорізька	86	27,18	3,2	14
Київська	87	28,131	3,1	15
Вінницька	75	26,513	2,8	16
Миколаївська	66	24,598	2,7	17
Херсонська	70	28,461	2,5	18
Рівненська	46	20,047	2,3	19
Житомирська	58	29,832	1,9	20
Кіровоградська	41	24,588	1,7	21
Донецька	44	26,517	1,7	22
Сумська	34	23,834	1,4	23
Чернігівська	43	31,865	1,3	24
Луганська	23	26,684	0,9	25

Серед них можна відзначити збільшення кількості іноземних туристів, що забезпечить додаткові надходження валютних коштів та покращить зовнішньоторговельне сальдо, яке зараз має негативне значення.

Висунуто гіпотези:

– збільшення кількості готелів окремої території (регіону) сприяє задоволенню потреб більш широкого кола іноземних туристів, які мають ціль відвідати саме цю територію, що приводить до збільшення туристичних потоків;

– закриття готелів на окремій території (в регіоні) не відповідає попиту іноземних споживачів гостьових послуг, які вже відвідували ці готелі, що приводить до зменшення туристичних потоків.

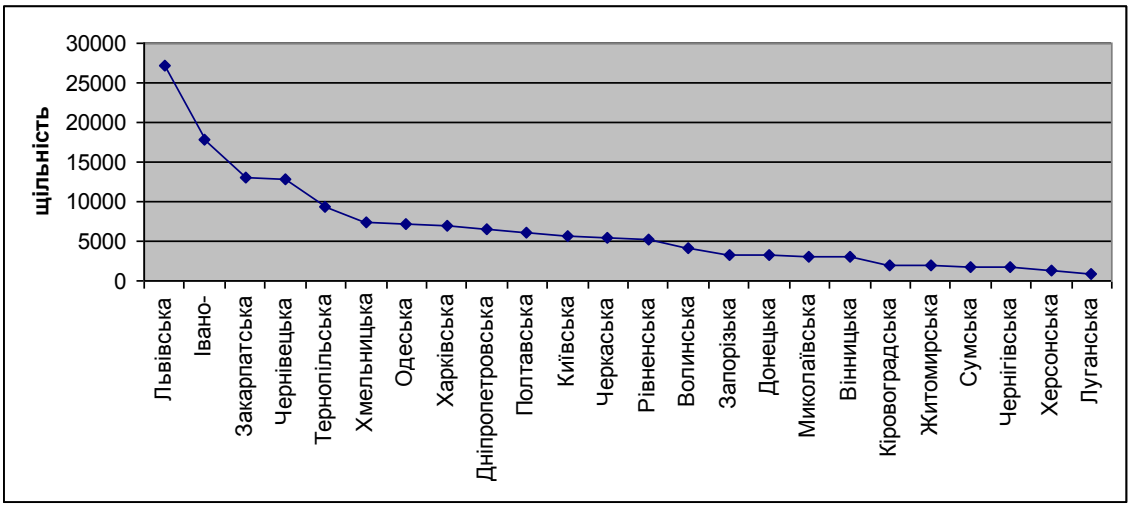


Рис. 3. Щільність відвідувачів готелів за на одиницю площі регіону

Таблиця 2

Концентрація відвідувачів готелів по регіонах України

Регіон	Кількість розміщених у готелях осіб	Площа, тис. км. кв.	Щільність за кількістю розміщених у готелях	Рейтинг щільності за кількістю розміщених у готелях осіб
1	2	3	4	5
м. Київ	1008327	0,8	1201820	1
Львівська	591292	21,8	27082,5	2
Івано-Франківська	249142	13,9	17923,9	3
Закарпатська	166470	12,8	13028,9	4
Чернівецька	103226	8,1	12748,7	5
Тернопільська	130112	13,8	9412,7	6
Хмельницька	152037	20,6	7364,3	7
Одеська	240586	33,3	7222,6	8
Харківська	217636	31,4	6927,8	9
Дніпропетровська	211345	31,9	6622,3	10
Полтавська	172931	28,7	6015,4	11
Київська	161327	28,1	5734,8	12
Черкаська	112194	20,9	5368,1	13
Рівненська	105715	20,0	5273,4	14
Волинська	83657	20,1	4152,9	15
Запорізька	91491	27,2	3366,1	16
Донецька	88952	26,5	3354,5	17
Миколаївська	76005	24,6	3089,9	18
Вінницька	78881	26,5	2975,2	19
Кіровоградська	49027	24,6	1993,9	20
Житомирська	56191	29,8	1883,6	21
Сумська	40395	23,8	1694,8	22
Чернігівська	52652	31,9	1652,3	23
Херсонська	35849	28,5	1259,6	24
Луганська	21750	26,7	815,1	25

Для підтвердження або усунення означених гіпотез необхідно визначити зміни кількості готелів по регіонах України (табл. 3).

Сумарна кількість «збільшення» та «зменшення» кількості готелів по регіонах України міститься в табл. 4 та рис. 4. Динаміку змін кількості колективних засобів розміщування по регіонах України у 2004–2015 рр. відображено на рис. 4.

У таблиці 5 проаналізовано загальні тенденції змін кількості готелів по періодах, у яких відбувалися найбільш динамічні зрушення.

За результатами аналізу табл. 5 та рис. 4 можна виокремити деякі періоди та дійти висновку, що за період 2004–2016 рр. загальний розвиток готельного бізнесу мав позитивний характер, період 2010–2011 рр. характеризувався стрімким збільшенням готелів, у 2013 році частина з новостворених готелів були закриті, за період 2014–2016 рр. спостерігається стабільний розвиток цього виду діяльності.

Необхідно відзначити останній сучасний період – у 2004–2016 рр. спостерігається загальна позитивна тенденція збільшення кількості готелів.

Таблиця 6 та рис. 5 містять інформацію про кількість іноземних туристів, які відвідали Україну.

Для визначення впливу факторів зміни кількість іноземних туристів можна застосувати математико-статистичні методи аналізу.

В економічних дослідженнях часто вирішують завдання виявлення чинників, що визначають рівень і динаміку економічного процесу. Таке завдання найчастіше вирішується методами кореляційного та регресійного аналізу [6].

Регресійний аналіз є основним засобом дослідження залежностей між соціально-економічними змінними. Завдання регресійного аналізу полягає в побудові моделі, що дає змогу за значеннями незалежних показників отримувати оцінки значень залежної змінної [6].

Застосування регресійного аналізу дасть змогу визначити прояв факторів впливу регіонального рівня на результат національного рівня, встановити форму залежності, змоделювати взаємозв'язки та розрахувати їх вплив.

Таблиця 3

Зміни кількості готелів (од.) по регіонах України за 2004–2016 рр.

Регіон	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Вінницька	0	0	-1	-1	0	-1	-1	25	15	11	1	2	-15
Волинська	-3	1	1	1	2	0	1	15	4	17	-3	2	-5
Дніпропетровська	1	-1	0	1	-4	0	18	20	-11	5	11	-7	-1
Донецька	2	-4	1	0	5	4	-2	63	-5	4	-89	-6	2
Житомирська	0	-5	3	8	2	1	-1	4	3	6	2	-1	12
Закарпатська	-4	-1	-5	-3	29	8	-2	92	-8	77	1	-16	-2
Запорізька	4	-4	1	6	-14	-1	0	86	-27	37	-1	-39	28
Івано-Франківська	-7	5	4	-3	1	2	1	307	-178	26	19	-12	27
Київська	1	0	-1	-3	2	10	9	0	1	36	-4	-2	27
Кіровоградська	2	-3	1	-2	1	-1	2	14	11	2	3	-7	-11
Луганська	-1	18	23	4	18	-7	7	-41	-15	6	-38	10	0
Львівська	-3	18	10	18	20	7	4	69	22	22	1	0	14
Миколаївська	-6	-1	-3	57	11	26	1	-52	12	11	-4	-23	8
Одеська	1	5	-3	4	1	-1	1	136	-1	37	-18	15	-18
Полтавська	1	-4	0	-2	5	-2	-1	41	8	21	-9	-1	-29
Рівненська	1	0	0	1	-1	1	0	18	3	8	-2	-4	-1
Сумська	0	3	-2	-3	-10	7	0	12	-1	3	-9	-7	3
Тернопільська	-1	-4	0	8	3	-1	-1	8	3	10	-1	-1	2
Харківська	-4	3	-3	0	2	1	-9	61	22	5	-5	-2	-15
Херсонська	-1	-3	-2	6	82	11	4	-61	8	34	-7	-39	22
Хмельницька	-2	-3	0	5	2	0	2	29	8	22	-6	-14	1
Черкаська	-3	5	-3	20	2	4	6	5	-4	9	-2	2	5
Чернівецька	-2	-3	5	10	0	1	3	36	13	7	4	-4	-8
Чернігівська	-1	0	-1	12	3	-1	-3	-17	1	0	0	-2	-8
м. Київ	3	13	8	6	2	16	-8	23	-8	-3	12	-10	18

Таблиця 4

Абсолютні зміни кількості колективних засобів розміщування по регіонах України, 2004–2015 рр.

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Збільшення	16	71	57	167	190	98	59	1064	134	416	54	31	147
Зменшення	38	36	24	17	29	15	28	171	258	3	198	197	113

Зазначимо, що чинники, які впливають на процес досліджування, можна розподілити на дві групи: головні (що визначають рівень досліджуваного процесу) і другорядні. Другорядні чинники часто мають випадковий характер.

Регресійний аналіз зміни кількість іноземних туристів дасть змогу визначити, як збільшення та зменшення кількості готелів по регіонах вплинуло на кількість іноземних туристів, які відвідали Україну.

Для подальших розрахунків нормалізуємо необхідні складники. Нормалізовані значення показників відображено в табл. 7.

Застосовуючи програмний пакет Excel [7], виконано багатофакторний регресійний аналіз. За його допомогою отримано аналітичні дані, результати регресійного та дисперсійного аналізу (табл. 8–10).

Розрахункова модель має вигляд:

Таблиця 7

Нормалізовані значення аналізованих чинників

Кількість іноземних туристів	Збільшення кількості готелів	Зменшення кількості готелів
1	0,02	0,15
0,7481	0,07	0,14
0,6856	0,05	0,09
0,8536	0,16	0,07
0,8543	0,18	0,11
0,647	0,09	0,06
0,7697	0,06	0,11
0,5369	1	0,66
0,619	0,13	1
0,5324	0,39	0,01
0,0391	0,05	0,77
0,0347	0,03	0,76

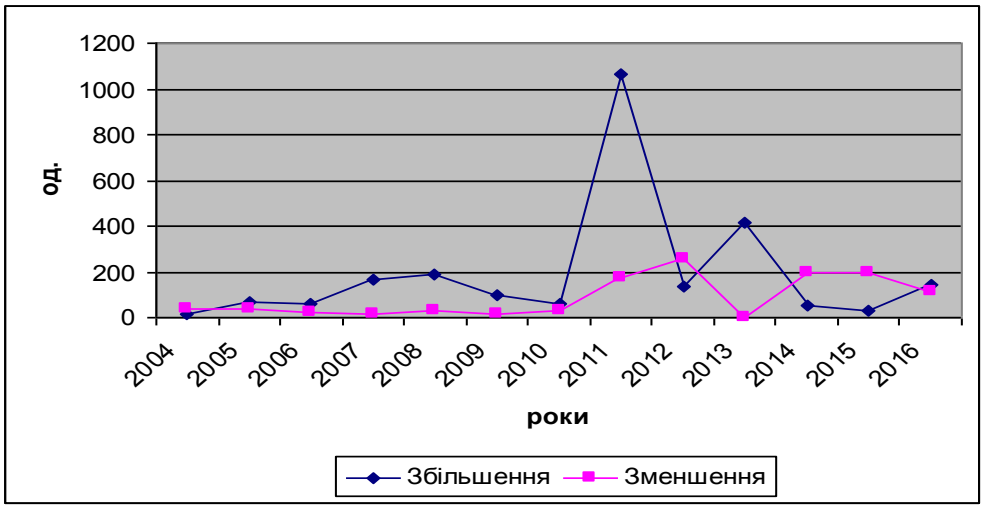


Рис. 4. Динаміка змін кількості колективних засобів розміщування по регіонах України, 2004–2016 рр.

Таблиця 5

Характеристика змін кількості готелів по регіонах України, 2004–2016 рр.

Періоди	Збільшення кількості по регіонах	Зменшення кількості по регіонах	Перевага
2004–2006	незначне	незначне	збільшення
2007–2009	значне	незначне	збільшення
2010	незначне	незначне	збільшення
2011	стрімке	значне	збільшення
2012	незначне	значне	зменшення
2013	стрімке	відсутнє	збільшення
2014–2016	незначне	значне	зменшення

Таблиця 6

Кількість іноземних туристів, які відвідали Україну у 2004–2016 рр.

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість іноземних туристів	436311	326389	299125	372455	372752	282287	335835
Рік	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	
Кількість іноземних туристів	234271	270064	232311	17070	15159	35071	

$$Y = 34{,}19 * X_1 - 946{,}21 * X_2 + 339409{,}11, \quad (2)$$

де Y – кількість іноземних туристів;

X_1 – збільшення кількості готелів;

X_2 – зменшення кількості готелів.

Коефіцієнт детермінації «R-квадрат» (табл. 8) – це частка дисперсії залежної змінної, яка пояснюється розглянутою моделлю залежності, зараз має значення 0,4324. Визначений коефіцієнт детермінації менше 50%, що дає змогу визнати неприйнятність цієї моделі.

Високе значення стандартної похибки також свідчить про ненадійність моделі [7]. Вільний член (табл. 10) має дуже високе значення – 339409,11, що не відповідає надійності моделі.

Таблиця 8

Результати регресійного аналізу

Регресійна статистика	
Множинний R	0,6576
R-квадрат	0,4324
Нормований R-квадрат	0,3063
Стандартна похибка	109077
Спостереження	12

Відзначимо, що пояснювальна змінна – «кількість іноземних туристів» і фактори, «збільшення та зменшення кількості готелів» пов'язані не випадково. Визначений моделлю (табл. 10) позитивний коефіцієнт при першому факторі, «збільшення кількості

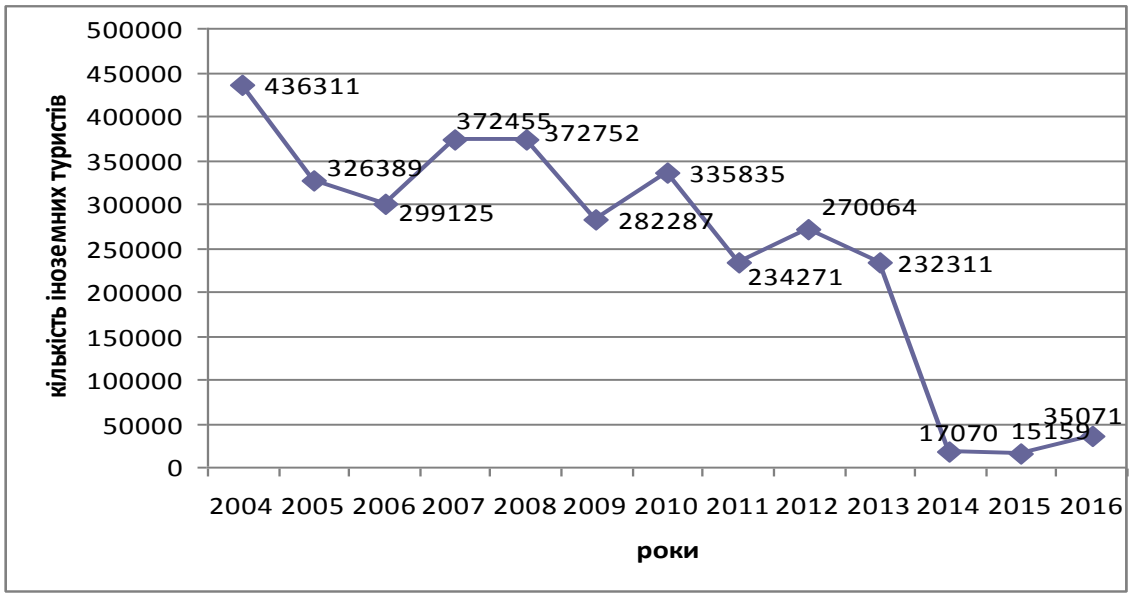


Рис. 5. Динаміка змін кількості іноземних туристів, які відвідали Україну у 2004–2016 рр.

Таблиця 9

Результати дисперсійного аналізу

Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	81585620602,30	40792810301	3,4285958	0,07817593
Залишок	9	107080366556,61	11897818506		
Усього	11	188665987158,92			

Таблиця 10

Показники якості змодельованих значень

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P- значення
Y-перетин	339409,11	46794,22	7,25	0,00
Змінна X 1	34,19	113,63	0,30	0,77
Змінна X 2	–946,21	361,95	-2,61	0,03
Показники	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-перетин	233553,23	445265,00	233553,23	445265,00
Змінна X 1	–222,87	291,24	–222,87	291,24
Змінна X 2	–1765,00	–127,42	–1765,00	–127,42

готелів», за логікою має привести до збільшення «кількості іноземних туристів». Відповідно знак «–» при другому коефіцієнті фактору моделі (табл. 10) – «зменшення кількості готелів» – за логікою має привести до зменшення «кількості іноземних туристів».

Тобто визначена факторна модель демонструє, що збільшення кількості готелів в регіонах приводить до збільшення кількості іноземних туристів. Навпаки, скорочення кількості готелів у регіонах приводить до скорочення іноземних туристів.

Замалий коефіцієнт детермінації (0,4324) визначеної моделі, велике значення стандартної похибки та дуже великий вільний член (339409,11) не дають змоги визнати надійність прогнозів за обраними факторами.

Висновки з проведеного дослідження. Моделювання впливу суб'єктів готельного бізнесу на розвиток туризму в регіонах України виявило залежність кількості туристів від кількості готелів, а саме з використанням факторної моделі було продемонстровано, що збільшення кількості готелів у регіонах приводить до збільшення кількості іноземних туристів, а скорочення кількості готелів у регіонах приводить до скорочення кількості іноземних туристів.

Також на основі отриманого результату необхідно зазначити, що збільшення кількості готелів приведе до позитивного впливу на економіку регіонів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богдан Н.М. Функціонування туристської сфери як фактор розвитку регіональної економіки / Н.М. Богдан, А.А. Рябєв // Актуальні питання, проблеми та перспективи розвитку гуманітарного знання у сучасному інформаційному просторі: національний та інтернаціональний аспекти: зб. наукових праць за заг. ред. д. філос. н. Журби М. А. Частина 1. Монреаль : ЦСП «НБК»; Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. С. 239–242.

2. Official site of the organization The World Travel & Tourism Council [Electronic resource]. – Regime of access: https://www.wttc.org.

3. Дослідження: готельний ринок Києва на карті Європи [Електронний ресурс Cushman & Wakefield]. URL: https://www.cushmanwakefield.com.ua/uk/doslidzenna-gotelnii-rinok-kieva-na-karti-evropi.

4. Богдан Н.М. Теоретико-методологічні підходи до оцінювання узгодженості туристської галузі та міста / Н.М. Богдан, І.М. Писаревський // Науковий журнал "Sciense Rise". Х., 2015. № 11/1 (16), С. 11–15.

5. «Регіони України» 2016 рік. Частина ІІ. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Статистика / [Герасименко С.С., Головач А.В., Єріна Є.М. та ін.]; за ред. С.С. Герасименка. [2-ге вид]. К. : КНЕУ, 2000. 467 с.

7.Буреева Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП "STATISTICA". Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики» / Н.Н. Буреева. – Нижний Новгород: 2007. 46 с.

REFERENCES:

1. Bogdan N.M. FunktsIonuvannya turistskoYi sferi yak faktor rozvitku regIonalnoYi ekonomIki / N.M. Bogdan, A.A. RyabEv // AktualnI pitannya, problemi ta perspektivi rozvitku gumanItarnogo znannya u suchasnomu InformatsIynomu prostorI: natsIonalniy ta InternatsIonalniy aspekti: zb. naukovih prats za zag. red. d. fIlos. n. Zhurbi M. A. Chastina 1. Monreal : TsSP "NBK"; SEverodonetsk: vid-vo SNU Im. V. Dalya, 2016. S. 239–242. (in Ukrainian)

2. Official site of the organization The World Travel & Tourism Council [Electronic resource]. – Regime of access: https://www.wttc.org.

3. DosIIdzhennya: gotelniy rinok KiEva na kartI Evropi [Elektronniy resurs Cushman & Wakefield]. – Rezhim dostupu : https://www.cushmanwakefield.com.ua/uk/doslidzenna-gotelnii-rinok-kieva-na-karti-evropi. (in Ukrainian)

4. Bogdan N. M. Teoretiko-metodologIchnI pIdhodi do otsInyuvannya uzgodzhenostI turistskoYi galuzI ta mIsta / N.M. Bogdan, I. M. Pisarevskiy // Naukoviy zhurnal "Sciense Rise". H., 2015. #11/1 (16), s. 11–15. (in Ukrainian)

5. "RegIoni UkraYini" 2016 rIk. Chastina II – Rezhim dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua. (in Ukrainian)

6. Statistika / [Gerasimenko S.S., Golovach A.V., ErIna E.M. ta In.]; za red. S.S. Gerasimenka. [2-ge vid]. K. : KNEU, 2000. – 467 s. (in Ukrainian)

7.Bureeva N.N. Mnogomernyiy statisticheskiy analiz s ispolzovaniem PPP "STATISTICA". Uchebno-metodicheskiy material po programme povyisheniya kvalifikatsii "Primenenie programmnyih sredstv v nauchnyih issledovaniyah i prepodavanii matematiki i mehaniki" / N.N. Bureeva. Nizhniy Novgorod: 2007. 46 s. (in Russian)

Ryabev A.A.
Senior Instructor at Department of Tourism and Hospitality
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

MODELLING THE IMPACT OF HOTEL BUSINESS ENTITIES ON THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN REGIONS OF UKRAINE

The increase of the tourist flows affects positively the economic activity of subjects of tourism activity and leads to an increase in demand and volumes of consumption of goods and services in many other areas of the regional economy that stimulates their further development. As a result of tourism activity, there arises an integrated cumulative effect, which is a total economic assessment of the direct and indirect impact of tourist flows on the regional tourist complex, as well as on other sectors of the regional economy.

The direct effect of tourism reflects the impact of the tourist flow on the incomes of tourism companies, i.e. enterprises of the tourist complex of the region.

The indirect effect is expressed in receiving income from tourist flows by companies that are not directly in the regional tourist complex. This effect arises as a result of spending companies of the tourist complex of funds received as income from tourists.

The need to substantiate the feasibility of using the territorial economic concentration of the tourism industry representatives requires the definition and analysis the hospitality companies' concentration by region. That is why identifying the dependence of tourism development on the subjects of the hotel industry in the region is one of the key problems that have a significant impact on the regional economy.

The modelling of the identification of the impact was conducted using the method of correlation and regression analysis.

Regression analysis of the change in the number of foreign tourists allowed highlighting: how "increase" and "decrease" the number of hotels in the regions, influenced by the number of foreign tourists who visited Ukraine.

The determined factor model demonstrates that the increase in the number of hotels in the regions leads to an increase in foreign tourists and on the contrary, reducing the number of hotels in the regions leads to a reduction of foreign tourists.

Thus, on the basis of the obtained result, it is necessary to conclude that an increase in hotels number will have a positive impact on the tourism of and the economy of Ukraine's regions development.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S ENVIRONMENTAL ACTIVITIES ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY

УДК 330.34:502.171

Литовченко І.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Бестужев В.О.
студент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті на основі проведених наукових досліджень визначено сутність природоохоронної діяльності та узагальнено класифікацію її видів. Обґрунтовано доцільність упровадження моделей соціальної відповідальності у природоохоронну діяльність підприємств. Проаналізовано сучасний стан розвитку природоохоронної діяльності та соціальної відповідальності підприємств України. На основі результатів проведених досліджень розроблено рекомендації щодо формування стратегії природоохоронної діяльності підприємств на засадах соціальної відповідальності. Розроблено рекомендації щодо використання інструментів управління соціальною відповідальністю підприємства.

Ключові слова: *природоохоронна діяльність, соціальна відповідальність, управління, розвиток, аналіз, оцінка, підприємство, стратегія.*

В статье на основе проведенных научных исследований определена сущность природоохранной деятельности и обобщена классификация ее видов. Обоснована целесообразность внедрения моделей социальной ответственности в природоохранную деятельность предприятий. Проанализировано современное состояние развития природоохранной деятельности и социальной ответственности предприятий Украины. На основе результатов проведенных исследований разработаны рекомендации относительно формирования стратегии природоохранной деятельности предприятий на принципах социальной ответственности. Разработаны рекомендации по использованию инструментов управления социальной ответственностью предприятия.

Ключевые слова: *природоохранная деятельность, социальная ответственность, управление, развитие, анализ, оценка, предприятие, стратегия.*

In the article, on the basis of scientific studies, identified the essence of conservation and generalized classification. The expediency of introduction of models of social responsibility in the environmental protection activities of enterprises is substantiated. Analysed the current state of environmental protection and the social responsibility of enterprises in Ukraine. Based on the results of the conducted studies, developed recommendations on the formation of the strategy of environmental protection enterprises on the principles of social responsibility. Recommendations on the use of tools of management of social responsibility of the enterprise are developed.

Key words: *environmental activities, social responsibility, management, development, analysis, evaluation, enterprise, strategy.*

Постановка проблеми. XXI ст. характеризується високим рівнем антропогенного навантаження на природу. Розвиток виробництва та господарська діяльність людини зумовили погіршення екологічної ситуації та виникнення глобальних екологічних проблем в останні десятиріччя. У такій ситуації динамічні трансформаційні процеси економічного розвитку вимагають більш складних та збалансованих підходів до природоохоронної діяльності, забезпечення сталого розвитку окремих підприємств та цілих територій можливе шляхом створення нових форм та інструментів ринкового регулювання охорони навколишнього природного середовища. За цих умов актуальним є не тільки організаційно-управлінське забезпечення природоохоронної діяльності, а й розроблення нових підходів до відповідального здійснення економічної діяльності у цілому та подальших кроків у цій сфері, зокрема впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності та розроблення відповідної стратегії щодо управління природоохоронною діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та управління природоохоронною діяльністю в умовах підприємства досліджуються у працях Б.М. Андрушків, А.В. Бохан, Н.Б. Кирич, В.І. Куценко, А.А. Садекова, О.А. Васюти, Л.Г. Мельника, Т.Ю. Туниці, В.А. Хвесика, Р.П. Шерстюк та ін. Своєю чергою, багато зарубіжних і вітчизняних учених висвітлювали проблеми соціальної відповідальності та етичних й екологічних принципів функціонування підприємств, зокрема: Д. Акімов, І. Березін, А. Войчак, Е. Діхтль, С. Ебель, С. Захарова, Ф. Котлер, М. Сімановська та ін.

Разом із цим донині немає чіткого розуміння сутності та чіткої стратегії здійснення природоохо-

ронної діяльності підприємства на основі соціальної відповідальності.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення природоохоронної діяльності підприємства на засадах соціальної відповідальності.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

– визначення понятійного апарату у сфері природоохоронної діяльності та соціальної відповідальності підприємств;

– аналіз наявних моделей соціальної відповідальності підприємства;

– ідентифікація стану та основних проблем щодо здійснення природоохоронної діяльності;

– розроблення рекомендацій з удосконалення природоохоронної діяльності підприємства на засадах соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний економічний та соціальний розвиток суспільства характеризується цілою низкою проблем, вирішення яких потребує координації зусиль усіх країн – суб'єктів світового господарства. Виникнення цих проблем є наслідком занадто активної господарської діяльності, яка здебільшого є неефективною та навіть загрозливою для людства. Сьогодні людство опинилося на порозі екологічної кризи, під якою авторами розуміється такі взаємовідносини суспільства та природи, за яких розвиток продуктивних сил та виробничих відносин не відповідає ресурсокліматичним можливостям біосфери. При цьому екологічну кризу слід розглядати у вузькому та широкому розумінні: у вузькому розумінні – це деградація природних продуктивних сил, істотне погіршення якості навколишнього середовища, екологічних умов життя та економічної діяльності; у широкому – це криза суспільних відносин природокористування у цілому.

У цьому контексті на особливу увагу заслуговують питання інтенсифікації природоохоронної діяльності підприємств як основних суб'єктів господарювання з урахуванням потреб та вимог суспільного розвитку. На основі проведених аналітичних досліджень наявних теоретичних підходів до визначення сутності поняття «природоохоронна діяльність» авторами дається її таке визначення: природоохоронна діяльність підприємства – це сукупність видів діяльності, спрямована на попередження, мінімізацію, усунення наслідків забруднення та інших видів негативного впливу на навколишнє природне середовище і відновлення його якості.

Також у процесі дослідження авторами виявлено відсутність єдиного методичного підходу до класифікації видів природоохоронної діяльності, що зумовило доцільність їх систематизації. На рис. 1 наведено узагальнену авторами класифікацію природоохоронної діяльності за рівнем здійснення, видами, формами, напрямами, цільовим призначенням.

Кожний вид діяльності має свою специфіку, мету, особливості фінансування та критерії оцінки ефективності та успішності її здійснення.

Вдосконалення природоохоронної діяльності підприємств є одним основних напрямів щодо подолання кризової екологічної ситуації. Раніше природоохоронні заходи стосувалися лише подолання вже заподіяної шкоди навколишньому природному середовищу, проте зараз охорона природи передбачає цілий комплекс заходів, що стосується запобігання можливому збитку, раціональне використання корисних копалин та ресурсів у цілому, відновлення природно-ресурсного потенціалу тощо.

З огляду на необхідність урахування способів раціонального природокористування, стає можливим розглядати корпоративну соціальну відповідальність як один із ключових напрямів природоохоронної діяльності підприємства.

Останнім часом в Україні все більшої актуальності набувають питання соціально відповідальної діяльності підприємств. Цьому сприяли глобалізація економічних і культурних процесів, розповсюдження європейських цінностей на всі сфери суспільства.

Соціальна відповідальність – це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а в разі їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами [9].

За своїм сутнісним змістом соціальна відповідальність має два прояви: позитивний і негативний. Під позитивною (перспективною) соціальною відповідальністю потрібно розуміти добровільне і свідоме використання, виконання, дотримання суб'єктами суспільних відносин приписів соціальних норм. Під негативною (ретроспективною) соціальною відповідальністю розуміємо застосування для порушника соціальних норм заходів впливу, передбачених цими нормами.

Соціальна відповідальність має дві форми реалізації: добровільну, виражену в обов'язку суб'єкта виконувати приписи соціальних норм його правомірною поведінкою і реакцією на нього, і примусову, виражену в обов'язку порушника соціальних норм підпорядкуватися різноманітним заходам суспільного і (або) державного примусу.

Відмінними рисами соціальної відповідальності є її багатоаспектність та багаторівневість [10]. Вони виявляються на особистісному (індивідуальному) рівні через ступінь громадянської зрілості особистості та є базовою для інших рівнів.

На груповому рівні соціальна відповідальність визначається як корпоративна соціальна

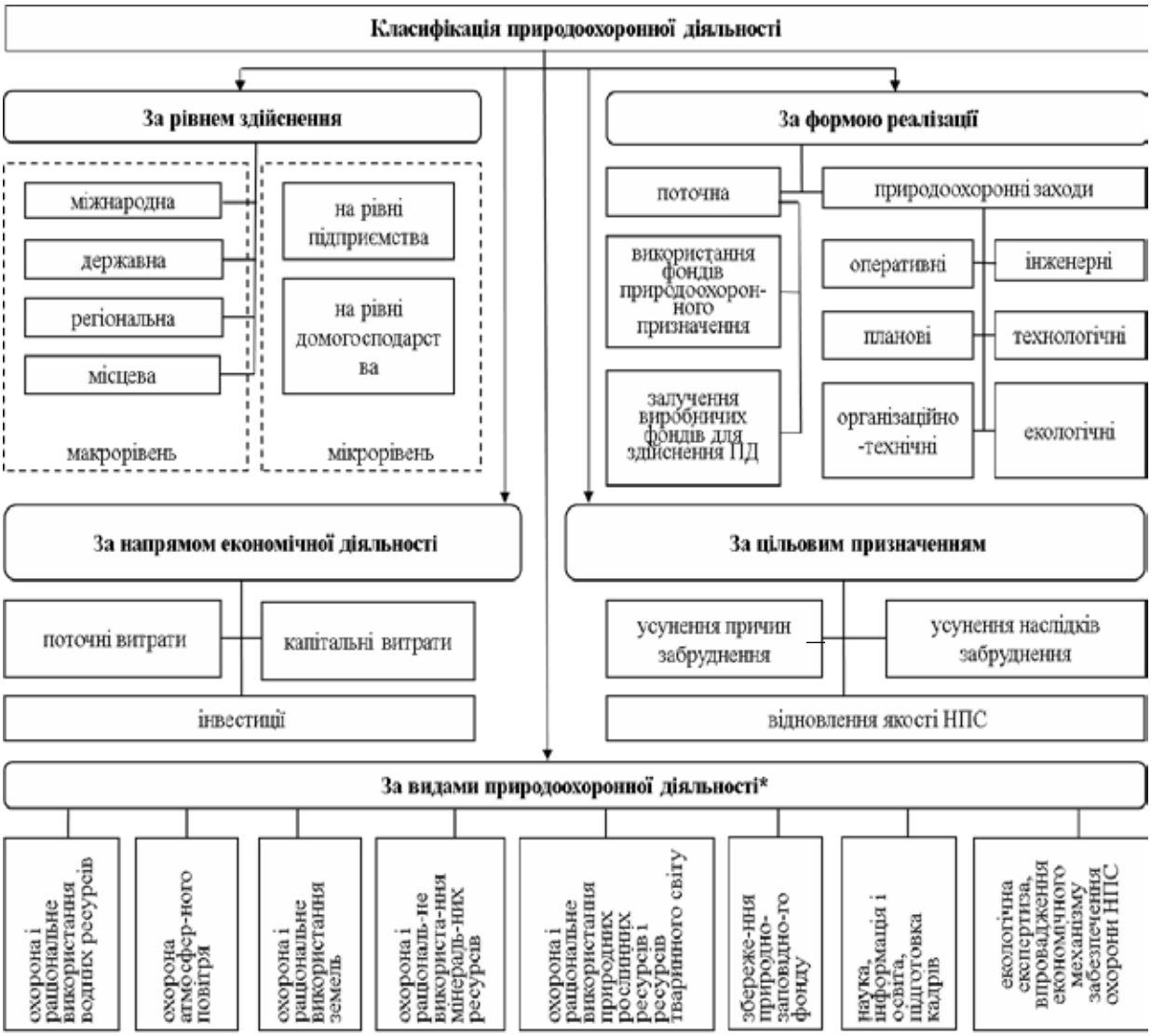


Рис. 1. Класифікація природоохоронної діяльності [1; 6; 11]

відповідальність; на суспільному – передбачає соціальну відповідальність суспільства за гідний рівень життя нинішнього і майбутнього поколінь; на державному – визначає найкращі шляхи досягнення сталого, соціального та людського розвитку.

На глобальному рівні соціальна відповідальність окреслює пріоритети світового розвитку, людської цивілізації завдяки міжнародним домовленостям щодо запровадження сталого розвитку (м. Ріо-де-Жанейро, 1992 р.; м. Йоганнесбург, 2002 р.; м. Ріо-де-Жанейро, 2012 р.), а також Глобальному договору ООН [2; 7]. Окрім того, розроблено систему стандартів та рекомендацій щодо запровадження сталого розвитку, а саме: стандарт ISO 14000 у галузі систем екологічного менеджменту, Global Reporting Initiative (GRI) – рекомендації щодо звітності в галузі сталого розвитку, міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000, ISO 9001:2000 тощо.

Ідеї соціальної відповідальності підприємств існують із 50-х років XX ст., вони розвивалися у міру того, як суспільство почало усвідомлювати негативний вплив, який здійснює господарська діяльність на стан навколишнього середовища. Таким чином, соціальна відповідальність підприємств – це своєрідна концепція залучення соціальних та екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності й взаємодії між різними зацікавленими сторонами [13].

У сучасній науковій літературі існує декілька моделей соціальної відповідальності бізнесу, які відображають основні тенденції формування системи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у компаніях різних країн (табл. 1). Так, виділяють американську, британську, європейську, японську і пострадянську моделі СВ [3].

Управління соціальною відповідальністю підприємства полягає у реалізації класичних функцій менеджменту, які спрямовані на реалізацію

Таблиця 1

Моделі соціальної відповідальності підприємств

Назва	Характеристика
Американська модель	Включає набір традиційних механізмів і форм реалізації корпоративних соціальних програм. Для американських корпорацій характерні добровільні ініціативи в галузі КСВ, фінансування різних проектів і програм, благодійність, меценатство, спонсорство. Подібні види діяльності виходять за рамки вимог закону, більше того, заохочуються суспільством і державою, зокрема компанії, що активно реалізують програми КСВ, звільняються від низки податків, що закріплено на законодавчому рівні
Європейська модель	Передбачає, що соціально відповідальна діяльність підприємства пов‘язана з досягненням його бізнес-цілей і є частиною стратегії створення додаткової інвестиційної привабливості компанії. Практично всі ініціативи, що фінансуються підприємством у рамках такої моделі, мають безпосередньо стосуватися підвищення прибутку. Найпопулярнішими об‘єктами інвестицій є розвиток науки, освіти і технологій; розвиток персоналу компанії; внесок у розвиток територій, де розташовані виробничі потужності підприємства; природоохоронна діяльність; програми приведення діяльності компанії у відповідність до світових галузевих стандартів; добродійні внески за участю працівників компанії
Британська модель	Симбіоз європейської та американської моделей, за якої держава активно підтримує бізнес, значна активність корпорацій у реалізації власних соціальних проектів
Японська (азійська) модель	Орієнтована на внутрішнє середовище підприємства і проявляється в системі довічного найму та відповідних умовах управління персоналом (принцип старшинства). Характерним є сприйняття підприємства як виробничої сім‘ї, корпорація підтримує працівника протягом життєвого шляху: допомагає у придбанні житла, виділяє фінансову допомогу при народженні дітей, а потім їх навчанні, виплачує щедру вихідну допомогу і корпоративні пенсії
Пострадянська модель	Підприємства мають у своїй структурі традиційно соціально-спрямовані підрозділи (дитячі садки, літні табори, власні лікарні, будинки культури, клуби тощо). Соціальна відповідальність підприємств не розглядається як особливий вид діяльності, КСВ є державно закріпленою формою активності виробничого сектора

інтересів зацікавлених сторін, беручи на себе відповідальність за вплив їхньої діяльності на підвищення ефективності господарювання та забезпечення стійкого збалансованого розвитку.

Система управління соціальною відповідальністю на підприємствах включає декілька складників:

1) організаційно-управлінське забезпечення (наявність на підприємстві спеціального підрозділу з корпоративної соціальної відповідальності; наявність менеджера із соціальної відповідальності; щорічний випуск соціального звіту; соціальний аудит; наявність кодексів ділової етики; участь у міжнародних ініціативах із корпоративної соціальної відповідальності; приєднання до глобального договору ООН тощо);

2) управління персоналом (включає: високу корпоративну культуру; ефективну організацію оплати праці; навчання та розвиток персоналу; наявність на підприємстві компенсаційного пакету; соціальний захист працівників; розвинену соціальну інфраструктуру);

3) охорона праці та здоров’я (навчання співробітників з питань охорони праці та промислової безпеки; соціальні програми з охорони праці та промислової безпеки);

4) природоохоронна діяльність і ресурсозбереження (екологічний моніторинг результатів виробничої діяльності; програми з охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження; участь у міжнародних екологічних ініціативах; застосування міжнародних екологічних стандартів якості продукції);

5) соціальні інвестиції в розвиток місцевого співтовариства за напрямами (об’єкти соціальної інфраструктури території присутності; охорона здоров’я; культура і мистецтво; спорт; участь у партнерських проектах із державними та місцевими органами влади, громадськими організаціями та іншими підприємствами; благодійна допомога (малозабезпеченим і багатодітним сім’ям, інвалідам, ветеранам і людям з обмеженими можливостями, дитячим будинкам та інтернатам).

Таким чином, катастрофічний вплив, що чинить господарська діяльність підприємств на стан навколишнього природнього середовища, змушує їх переходити до втілення концепції корпоративної соціальної відповідальності та поміркованої політики управління своїм функціонуванням. Проведений теоретичний аналіз понятійного апарату та обґрунтування можливих шляхів удосконалення природоохоронної діяльності потребує ідентифікування стану та проблем у сфері соціальної відповідальності та охорони навколишнього середовища.

Україна, як і переважна більшість країн світу, сьогодні також має низку складних екологічних проблем. Екологічна ситуація у нашій країні демонструє тенденцію до погіршення через збільшення утворення та накопичення відходів, особливо відходів I–III класів небезпеки [4]. Тому є підстави стверджувати, що проблема взаємодії людини й природи стала останнім часом однією з найбільш обговорюваних і викликає подальшу особливу актуальність та зацікавленість до її вирішення.

Стан природоохоронних діяльності характеризує обсяги витрат на її здійснення. На рис. 2. відображено витрати на охорону навколишнього середовища за період 2010–2016 рр.

Протягом 2016 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами було витрачено 32,5 млрд. грн., що є значним збільшенням, оскільки в 2015 р. було виділено 24,6 млрд. грн. Із загального обсягу витрат на охорону навколишнього природного середовища 59% становлять поточні витрати і 41% – капітальні інвестиції. У загальному обсязі капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища інвестиції в інтегровані технології становлять 59%, в очищення – 40% та інші інвестиції – 1%. Інвестиційні витрати в інтегровані технології пов`язані зі зміною технології виробництва та зменшенням обсягів забруднень довкілля, що є дуже позитивним кроком у здійсненні природоохоронної діяльності вітчизняних підприємств [2].

Основним джерелом фінансування витрат на охорону навколишнього природного середовища, як і в попередні роки, були власні кошти підприємств та організацій – 68% (що характеризує підвищення їх соціальної відповідальності), за рахунок державного та місцевих бюджетів було профінансовано 6% витрат, а решта коштів надійшла з інших джерел фінансування. При цьому переважна частка коштів припадає на очищення стічних вод та поводження з відходами, що не відповідає вимогам і не впливає на майбутні зміни, зменшення викидень та забруднень, провадження новітніх технологій [4].

Здійснення позитивного впливу на навколишнє середовище, внутрішню діяльність та екологію у цілому можливе за рахунок розроблення чіткої стратегії на засадах соціальної та екологічної відповідальності.

Як основні чинники успіху в контексті екологічної відповідальності підприємства слід виокремити: зменшення негативного впливу на довкілля від діяльності компанії; поліпшення екологічних характеристик планети; поліпшення здоров'я населення; збільшення вартості бренду та формування позитивної репутації; зростання обсягів продажу, можливість виходу на нові ринки; доступ до нових джерел капіталу; зменшення витрат та зростання продуктивності праці.

Відповідно до Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р., основні цілі поділяються на економічні, соціальні та екологічні [8].

Досвід багатьох підприємств засвідчує [5; 12], що соціальна відповідальність значною мірою корелює з прибутками. З усіх проявів соціальної відповідальності найбільш вираженим є вплив екологічних ініціатив на фінансові результати діяльності компаній.

Екологічними цілями є більш раціональне використання природних ресурсів та зниження рівня викидів, що досягається за рахунок інвестування компаніями в екоінновації та створення системи екологічного менеджменту, що передбачає цілеспрямовані екологічні акції, закупівлю енергоефективного обладнання, перехід на альтернативні джерела енергії тощо.

Розглянуті цілі можуть бути покладені в основу стратегії підприємства, розроблення якої передбачає низку етапів і може враховувати особливості діяльності кожного окремого підприємства (рис. 3).

Найбільш відомими інструментами корпоративної соціальної відповідальності (й екологічної як частини соціальної відповідальності) є такі: етичні кодекси, карти етики, комітети з етики, соціальні ревізії, соціальні звіти, навчання етичній поведінці (тренінги), етичні експертизи, соціальне інвестування, система методів морального заохочення і покарання, соціальні комунікації [3; 9].

Розглянемо їх детальніше для розроблення стратегії соціально відповідальної природоохоронної діяльності підприємства:

1) етичний кодекс – це зведення моральних принципів, моральних норм і правил поведінки

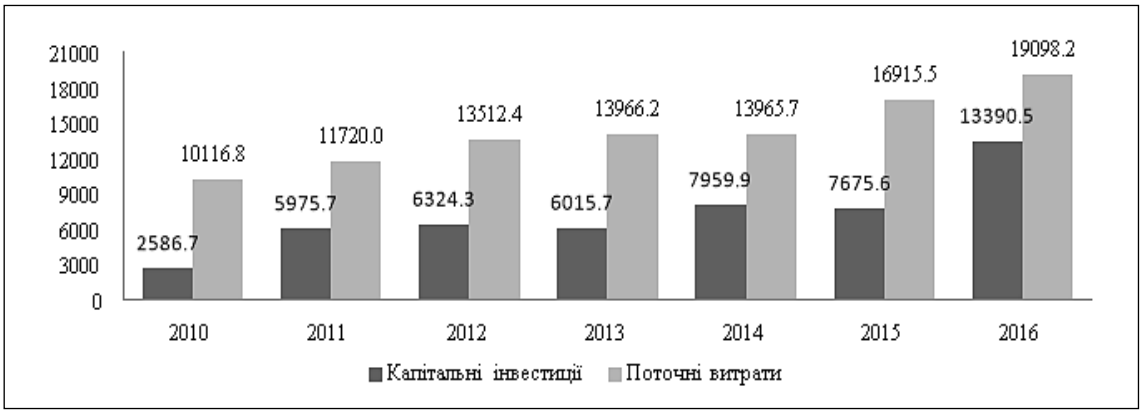


Рис. 2. Витрати на охорону навколишнього природного середовища в Україні (млн. грн., у фактичних цінах) [4]

Рис. 3. Процес розроблення стратегії природоохоронної діяльності підприємства на засадах соціальної відповідальності

колективу підприємства, що визначає оцінку їхніх дій із погляду взаємовідносин з іншими суб'єктами бізнесу, відносин у колективі й суспільстві на основі дотримання моральних норм і принципів, які розділяються ними.

Виділяють такі типи етичних кодексів:

– регламентуючі кодекси, що містять докладно розроблені правила, покликані регулювати відносини сторін у разі порушень зобов'язань (наприклад, контракти);

– соціальні кодекси, що регулюють зобов'язання перед клієнтами, вкладниками, акціонерами, співробітниками тощо;

– корпоративні кодекси, що включають положення про цінності організації, її філософію та цілі (формують основи корпоративної культури);

– професійні кодекси, що визначають міжособистісні стосунки в організації і погоджують інтереси працівників та організації;

2) «карти етики» являють собою набір етичних правил і рекомендацій, що конкретизують етичний кодекс корпорації для кожного співробітника компанії. Вони містять ім'я і телефон консультанта компанії з етичних питань (адвоката з етики);

3) комітети з етики створюються як постійно діючі (для оцінки повсякденної практики з погляду етики), так і тимчасові (за необхідності вирішити виниклу моральну проблему). Майже всі члени таких комітетів – керівники вищого рівня;

4) соціальні ревізії створюються для оцінки і складання звітів про соціальний вплив дій і програм організації;

5) соціальна звітність – документально оформлена сукупність даних комерційної організації, що відображають середовище функціонування компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній, екологічній сферах життя суспільства;

6) навчання етичної поведінки – проведення тренінгів із вирішення моральних проблем бізнесу;

7) етичні експертизи – це діяльність, спрямована на перевірку, аналіз і оцінку змісту, мети діяльності та очікуваних результатів на основі пошуку чесних, відповідальних, гуманних, справедливих рішень питань, важливих із погляду моралі, й таких, що пов'язані з морально-психологічними ускладненнями;

8) соціальне інвестування – використання і залучення зовнішніх та внутрішніх ресурсів територіальних громад в інтересах їхнього соціально-економічного, культурного розвитку, створення достатнього рівня життя для її членів, забезпечення реалізації їхніх демократичних прав і свобод, гармонії з навколишнім середовищем;

9) система методів морального заохочення і покарання як узагальнення підсумків позитивної чи негативної оцінки дій працівника та результатів його праці;

10) соціальні комунікації – це обмін між людьми або іншими соціальними суб'єктами цілісними знаковими повідомленнями, у яких відображені інформація, знання, ідеї, емоції тощо, зумовлений цілою низкою соціально значимих оцінок, конкретних ситуацій, комунікативних сфер і норм спілкування, прийнятих у даному суспільстві.

Відповідно до цього, авторами запропоновано та розроблено рекомендації щодо використання інструментів управління соціальною відповідальністю підприємства (табл. 2).

Як показує практика менеджменту, для оперативного управління найбільше значення мають

Таблиця 2

Інструменти соціальної відповідальності підприємства в розрізі різних рівнів управління і груп зацікавлених осіб

Організаційний інструмент	Оперативне управління	Тактичне управління	Стратегічне управління
Етичні кодекси	-	-	Внутрішні стейкхолдери
Карти етики	Внутрішні стейкхолдери	-	-
Комітети з етики	-	Внутрішні стейкхолдери	-
Соціальні ревізії	-	Зовнішні стейкхолдери	-
Соціальні звіти	-	-	Зовнішні стейкхолдери
Навчання етиці	Внутрішні стейкхолдери	-	-
Етична експертиза	-	Зовнішні стейкхолдери	-
Етичне консультування	-	Зовнішні стейкхолдери	-
Соціальні інвестиції	-	-	Зовнішні стейкхолдери
Моральне заохочення (покарання)	Внутрішні стейкхолдери	-	-
Соціальні комунікації	-	Внутрішні і зовнішні стейкхолдери	-

карти етики, система морального стимулювання, тренінги, соціальні ревізії. Вони забезпечують швидке вирішення поточних проблем управління організацією, підвищують продуктивність праці, зміцнюють корпоративну культуру.

Для вирішення тактичних завдань найбільш дієвими виявляються комітети з етики, проведення етичних експертиз, етичне консультування. Створені для вирішення непередбачених резонансних завдань, вони позитивно впливають на суспільний імідж організації, зміцнюють корпоративну культуру, знижують ризики опортуністичної поведінки серед співробітників, змушують скорегувати методи досягнення цілей.

Під час досягнення стратегічних цілей на перший план виходять такі інструменти управління, як етичні кодекси, соціальні звіти, соціальні інвестиції (соціальні програми). Вони підвищують репутацію та інвестиційну привабливість підприємства, рівень довіри з боку ключових стейкхолдерів, знижують трансакційні витрати, ведуть до зростання капіталізації комерційної організації.

Як переваги реалізації розробленої стратегії природоохоронної діяльності підприємства на засадах соціальної відповідальності слід виокремити:

– підвищення ступеня екологізації підприємницької (господарської) діяльності;

– збільшення ресурсного потенціалу;

– зменшення розмірів штрафів за екологічні правопорушення та платежів на відшкодування заподіяних збитків;

– зменшення платежів за викиди (скиди) забруднюючих речовин та розміщення відходів у навколишньому середовищі;

– зменшення поточних і капітальних витрат на здійснення природоохоронних заходів;

– поліпшення іміджу підприємства та підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження було отримано результати, які полягають у наданні практичних рекомендацій щодо вдосконалення природоохоронної діяльності підприємства на основі управління соціальною відповідальністю та розроблення стратегії, яка забезпечує комплексне врахування інтересів підприємства та суспільства в процесі їх взаємодії та функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інституційні аспекти адміністрування сфери природокористування в Україні / Б.В. Буркинський, А.І. Мартієнко, Н.І. Хумарова. Економіка України. 2016. № 1. С. 79–91.

2. Глобальный договор ООН (UN Global Compact, 2000). URL: globalcompact.org.ua.

3. Гриненко А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект оцінювання соціальної діяльності. Формування ринкової економіки. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2-х т. Т. 2. К.: КНЕУ, 2012. С. 58–68.

4. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

5. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк, 2013. 296 с.

6. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991

року. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 41. С. 546.

7. Запровадження принципів «Глобального зеленого курсу» у модель економічного розвитку України: наукова доповідь / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, Л.О. Мусіна та ін.; за наук. ред. акад. НАН України д.е.н., проф. Б.В. Буркинського. Одеса: Фенікс, 2012. 48 с.

8. Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL: http://kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817.

9. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». К., 2015. 180 с.

10. Петрашко Л.П. Корпоративна відповідальність: крос-культурні моделі та бізнес-практики: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 372 с.

11. Попова М.О., Андерсон В.Н. Особливості інвестування природоохоронної діяльності в сучасних умовах. Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2016: колективна монографія; за наук. ред. проф. Є.В. Хлобистова. Черкаси: Чебаненко Ю., 2016. С. 472–479.

12. Прокопенко О.В., Кліменко О.В. Управління інвестиційною діяльністю підприємства в умовах еколого-економічної нестабільності. Наукові праці Донецького національного технічного університету. 2013. № 4(46). С. 365–372.

13. Шимова О.С., Соколовский Н.К. Экономика природопользования: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2005. 377 с.

REFERENCES:

1. Burkynskyi B.V., Martiienko A. I., Khumarova N.I. (2016) Instytutsiini aspekty administruvannia sfery pryrodokorystuvannia v Ukraini [Institutional aspects of administration of the sphere of nature management in Ukraine]. Ekonomika Ukrainy. – Kyiv: 2016. – no 1. – pp. 79-91. (in Ukrainian).

2. Hlobalnij dohovor OON [The UN global compact]. – Available at : globalcompact.org.ua

3. Hrynenko A. M. (2012) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: teoretyko-metodolohichnyi aspekt otsiniuvannia sotsialnoi diialnosti [Corporate social responsibility: theoretical-methodological aspect of evaluation of social activities]. Proceedings of the Formuvannia rynkovoi ekonomiky (Ukrainian, Kyiv), Kyiv: KNEU, 2012. – 680 pp. – pp. 58 – 68.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Vytraty na okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha v Ukraini [The costs of protection of the environment in Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

5. Novikova O.F., Deich M.E., Pankova O. V. (2013) Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky) [Diagnostics of the state and prospects of development of social responsibility in Ukraine (expert rating)]. Donetsk, 296 pp. (in Ukrainian)

6. Zakon Ukrainy “Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha” (1991) [The law of Ukraine “On environmental protection”]. Proceedings of the Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. (Ukrainian, Kyiv), Kyiv, 1991. – vol 41. – pp. 546.

7. Burkynskyi B.V., Halushkina T.P., Musina L.O. (2012) Zaprovadzhennia pryntsypiv “Hlobalnoho zelenoho kursu” u model ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [The introduction of the principles of a “Global green deal” in the model of economic development of Ukraine]. Odesa: IPREED NAN Ukrainy. PP “Pidpryiemstvo Fieniks”, 48 pp. (in Ukrainian)

8. Kontseptsiia natsionalnoi stratehii sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v Ukraini [The concept of the national strategy of social responsibility of business in Ukraine]. Available at : http://kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817 (in Ukrainian).

9. Okhrimenko O.O., T.V. Ivanova (2015) Sotsialna vidpovidalni [Social responsibility]. Kyiv: KNTU “KPI”, 180 pp. (in Ukrainian)

10. Petrashko L.P. (2013) Korporatyvna vidpovidalnist: kros-kulturni modeli ta biznes-praktyky [Corporate responsibility: a cross-cultural models and business practices]. Kyiv : KNEU, 372 pp. (in Ukrainian)

11. Popova M.O., Anderson V.N. (2016) Osoblyvosti investuvannia pryrodookhoronnoi diialnosti v suchasnykh umovakh [Investing environmental activities in modern conditions]. Proceedings of the Stalyi rozvytok XXI stolittia: upravlinnia, tekhnolohii, modeli. Dyskusii 2016. (Ukrainian, Kyiv), Kyiv: KNTU “KPI”, pp. 472-479. (in Ukrainian).

12. Prokopenko O.V., Klimenko O.V. (2013) Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpryiemstva v umovakh ekoloho-ekonomichnoi nestabilnosti [Management of investment activity of the enterprise in terms of environmental and economic instability]. Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Donetsk, 2013. – vol 4 (46). – pp. 365–372. (in Ukrainian).

13. Shymova O. S., Sokolovskyi N. K.(2005) Ekonomyka pryrodopolzovanyia [Environmental Economics]. Moscow : YNFRA-M, 2005. – 377 pp. (in Russian)

Litovchenko I.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Social Sciences
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Bestuzhev V.A.
Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S ENVIRONMENTAL ACTIVITIES ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY

Modern economic and social development of society is characterized by a number of problems, which solution requires coordinated efforts of all countries – participants of the world economy. The occurrence of these problems is a consequence of too active economic activities, which in many cases is ineffective and even threatening to mankind.

In this context, of special note are the issues of intensification of environmental activities of enterprises as the main entities based on the needs and requirements of social development. On the basis of the conducted analytical research of existing theoretical approaches to the definition of the essence of concept "environmental activities" by the authors is that environmental activity of the enterprise is a set of activities aimed at preventing, minimizing, pollution, and other negative impacts on the natural environment and restore its quality.

Also in the research process, the authors identified the lack of a unified methodological approach to the classification of environmental activities, which resulted in the appropriateness of their classification by types, forms, levels of implementation, areas of purpose.

Improvement of environmental activities of enterprises is one of the main directions for overcoming the crisis of the ecological situation. Earlier environmental protection measures relate only to overcome the harm already caused to the surrounding natural environment but the protection of nature involves a complex of measures regarding prevention of possible damage, rational use of mineral resources and resources in general, recovery of natural resource potential and the like.

Based on the results of the conducted studies, developed recommendations on the formation of the strategy of environmental protection enterprises on the principles of social responsibility and recommendations for the use of tools of management of social responsibility of the enterprise.

As the practice of management, for the operational management of the highest value are card ethics a system of moral incentives, trainings, social audit. They provide a quick solution to the current problems of management of the organization, increase productivity, reinforce corporate culture.

As the benefits of the implementation strategy developed for the company's environmental activities on the principles of social responsibility should be highlighted: enhancing the greening of business (economic) activity, increasing resource capacity, reducing the size of penalties for environmental violations and payments for compensation of damages, reduction of payments for emissions (discharges) of pollutants and waste disposal in the environment, reduction of current and capital expenditure on environmental protection programmes, improving company image and enhancing the investment attractiveness of the enterprise.

In the course of the study were the results obtained, which are to provide practical recommendations for improving the company's environmental activities based on social responsibility and development strategy, which provides a comprehensive consideration of the interests of the company and companies in the process of their interaction and operation.

ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЭКОЛОГИИ

FINANCIAL REGULATION OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AS A BASIS FOR SOLVING ENVIRONMENTAL ISSUES

УДК 502

Уразгалиева М.А.
к.э.н., доцент кафедры
«Учет и финансы»
Актюбинского университета
имени С. Баишева
Абакаева З.Х.
к.э.н., доцент кафедры
«Учет и финансы»
Актюбинского университета
имени С. Баишева

В статье обобщены теоретические и практические подходы к вопросам источников финансирования охраны окружающей среды в Казахстане. Рассмотрено понятие «зеленая экономика» как новое направление в экономической науке в контексте устойчивого развития экономики и обеспечения качества жизни общества.
Ключевые слова: *охрана окружающей среды, экология, финансирование, инвестиции, экологические сборы.*

У статті узагальнено теоретичні та практичні підходи до питань джерел фінансування охорони навколишнього середовища в Казахстані. Розглянуто поняття «зелена економіка» як новий напрям в економічній науці в контексті сталого розвитку економіки та забезпечення якості життя суспільства.
Ключові слова: *охорона навколишнього середовища, екологія, фінансування, інвестиції, екологічні збори.*

The article summarizes theoretical and practical approaches to the search for sources of investment and financing of environmental protection in Kazakhstan. The authors consider the concept of "green economy" as a new direction in economic science in the context of sustainable development and ensuring the quality of life of the state
Key words: *environmental protection, ecology, financing, investments, environmental charges.*

Постановка проблемы. Сегодня до сих пор недостаточно определены финансовые аспекты регулирования охраны окружающей среды, поэтому данный вопрос нуждается в серьезном обобщении и научном переосмыслении действующего экономического механизма охраны окружающей среды.

Неслучайно как практические, так и научные учреждения и организации активно поднимают вопросы финансового регулирования охраны окружающей среды, что обуславливает возникновение различных точек зрения, различных подходов к их решению.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем финансового регулирования охраны окружающей среды посвящены труды таких ученых, как, в частности, Д. Фукэ, М.С. Тонкопий, К.А. Алишева, А.М. Газалиев, С.Д. Бекишев, О.С. Шимов, Р.А. Перелет, Е.В. Рюмин.

Постановка задания. Целью исследования является обобщение эффективности использования действующих инструментов и методов финансового регулирования охраны окружающей среды.

Изложение основного материала исследования. За последние десятилетия в Казахстане сформированы сложные экологические риски, которые возникли в связи с увеличением числа природных и антропогенных катастроф. Нам всем известно, что экологическая безопасность государств – это проблема не временного характера, а постоянная и дорогостоящая, поэтому поиск эффективных источников, инструментов и методов финансового обеспечения охраны окружающей среды является острой необходимостью и требует поиска путей решения.

Защита окружающей среды является одной из злободневных современных задач. Многие природные ресурсы находятся на грани истощения. Претворяя стратегические цели Концепции, Казахстан, повышая эффективность использования ресурсов, увеличивая продолжительность жизни, обеспечивая возрастание индекса экологической устойчивости, создаст возможность находиться по уровню качества жизни в числе наиболее конкурентных и развитых стран мира.

Казахстан обладает огромными запасами энергетических ресурсов, при этом 42% энергии создаются за счет использования угля, 39% – газа, 17% – нефти, а на долю возобновляемых источников приходится 0,2%.

В настоящее время 85% производимой энергии получают при сжигании органических видов топлива, то есть нефти, угля и газа. Согласно прогнозам основные источники энергии закончатся приблизительно через 40–100 лет. Запасы нефти могут быть исчерпаны через 40–50 лет, газа – 80 лет, урана – 80–100 лет, а угля – 400–500 лет.

Первая Концепция экологической безопасности в Казахстане, принятая 30 апреля 1996 года, позволила разработать основополагающие экологические законы Республики Казахстан «Об охране окружающей среды», «Об экологической экспертизе», «Об охране атмосферного воздуха» и другие.

Основной целью Стратегического плана развития РК до 2025 года обозначено достижение качественного и устойчивого роста экономики, ведущего к повышению уровня жизни людей, сопоставимого со странами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на основе повышения конкурентоспособности бизнеса и человеческого капитала, технологической

модернизации, совершенствования институциональной среды и минимального отрицательного воздействия на природу [1].

В Концепции внешней политики Республики Казахстан, разработанной в соответствии с установками из Послания Лидера Нации народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050», указано, что новый политический курс состоявшегося государства» (2012 год) уделяет внимание вопросам охраны окружающей среды и сохранения глобального климата [2].

При разработке стратегических экологических планов министерств и ведомств, национальных компаний и регионов основой является Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007–2024 годы, а одним из значимых направлений этих планов является финансовое обеспечение природоохранных мероприятий, направленных на стабилизацию и улучшение качества окружающей среды.

Казахстан, выполняя требования вышеуказанных стратегических документов, прилагает все усилия для реализации Концепции по переходу страны к «зеленой экономике» в целях повышения эффективности использования ресурсов (водных, земельных, биологических и других) и управления ими, повышения качества окружающей среды и благополучия населения.

Проблемы устойчивого развития и экологической безопасности каждого государства сегодня считаются наиболее приоритетными. По классификации Декларации ООН, РиО-92 Республика Казахстан относится к категории экологически наиболее уязвимых стран.

Данная ситуация объясняется тем, что Казахстан унаследовал груз экологических проблем от старой системы хозяйствования. Сложившаяся в Республике система преимущественно ресурсно-сырьевого монокультурного природопользования практически не учитывала адекватных естественному состоянию страны экологических ограничений.

Для предотвращения ухудшения экологической обстановки и выхода на нормативный уровень состояния компонентов окружающей среды возрастает необходимость реализации финансовых возможностей государства и всех субъектов природопользования, которые должны работать по принципу «загрязнитель платит».

Если обратиться к статистике, то можно увидеть, что на финансирование охраны окружающей среды от общего объема инвестиций промышленности в основной капитал за последние годы направляется 0,4–1,2% (табл. 1).

В Казахстане на финансирование экологии за последние годы приходится в среднем всего 0,2% ВВП, но наиболее конкурентоспособные страны мира уже в 2008–2009 годах расходовали на эти цели от 4,4% (Япония) до 6% (Финляндия) ВВП [4].

Таблица 1

Удельный вес финансирования окружающей среды в общем объеме инвестиции по годам, %

№	Годы	Доля инвестиций на экологию от общего объема инвестиций
1	2012	0,8
2	2013	0,5
3	2014	1,2
4	2015	1,0
5	2016	0,4
6	2017	0,4

Источник: составлено авторами на основе источника [3]

Правительства РК утверждает, что «по оценкам, совокупный размер инвестиций – государственных и частных, – необходимых для реализации Концепции, с текущего момента до 2050 года в среднем составит $3,2 миллиарда в год, что эквивалентно где-то одному проценту ВВП в год» [5].

Исходя из этого, можем сделать выводы, что Казахстану еще сложно достичь уровня развитых стран финансирования охраны окружающей среды от ВВП.

При анализе структуры инвестирования экологии в разрезе регионов выявлено, что наибольший удельный вес приходится на нефтяные области, где лидером в этом является Атырауская область, доля инвестиций которой составила в 2016 году 32% против 45,1% в 2015 году.

На второе место претендует Западно-Казахстанская область (17,2%), а замыкает тройку лидеров Астана с долей консолидации в инвестиционном портфеле в 15,6%, Актюбинская область занимает 8 место (0,8%).

Неравномерная картина по финансированию экологии по годам вызвана тем, что в период стагнации роста ВВП в реальном выражении не ожидается; за 2015–2016 годы он составлял всего 1–1,2%, а валовая добавленная стоимость (ВДС) в горнодобывающем секторе уходит в минус и составила в 2015 году -2,5%, в 2016 году она составила -2,7%, все это привело к сокращению объема инвестиций за эти периоды.

Однако в 2017 году объем ВВП возрос относительно аналогичного периода 2016 года на 3,4%, а ВДС в данном сегменте повысилась сразу на 5,6%. Эти позитивные изменения вызвали резкое повышение инвестиционной активности промышленности в целом, объем инвестиций в основной капитал вырос на 10,4%, а в секторе горной добычи – на 4,5%, естественно, возрастает доля инвестиции на охрану окружающей среды.

Основными источниками финансового обеспечения перехода к устойчивому развитию, создания систем экологического управления, решения природоохранных проблем в большинстве государств являются экологические сборы [6, с. 49].

В бюджете Казахстана Налоговым кодексом предусмотрены сборы, которые включают плату за эмиссию в окружающую среду, за использование особо охраняемых природных зон, за пользование животным миром, за лесные пользования, за пользование водными ресурсами, а также штрафы.

В 2017 году Министерство энергетики и его территориальные подразделения выявили 5 610 административных правонарушений в сфере окружающей среды, а сумма наложенного штрафа составила более 2 млрд. тенге.

Статистика поступления различных видов плат в бюджет в 2017 году следующая:

– прирост платы за эмиссию в окружающую среду составил 26%;

– прирост платы за использование особо охраняемых природных зон – 20%, платы за пользование водными ресурсами – 42%;

– снижение выявлено по платам за лесные пользования на 1%, за пользованием животным миром – 12%.

Картина показывает неравномерность поступления плат по видам, но в целом обеспечен значительный рост поступлений по 3 видам плат [7].

Сегодня отдельными ведущими экспертами и аналитиками предлагается аннулирование таких традиционных подходов, как практика взимания налоговых сборов и штрафов в бюджет, то есть предлагают не вносить платы и штрафы в бюджет, так как эти миллиардные суммы напрямую не тратятся на финансирование охраны окружающей среды, что подтверждается фактами.

Например, в Карагандинской области из общего объема собранных денежных средств в бюджете в форме экологических сборов только 0,7% направлено на экологические нужды, а остальная часть опосредствована, хотя плата, в отличие от налога, носит целевой характер, а это значит, что требование налогового законодательства в жизни не соблюдается, а экономическая категория «плата» не выполняет свою основную функцию.

Было бы эффективнее оставить эти суммы самим предприятиям, а также строго требовать от них внедрения современных очистных технологий. Предприятия будут выполнять эти экологические требования, чтобы успешно экспортировать свою продукцию и соответствовать требованиям ОЭСР [8].

Закономерно то, что значительные суммы штрафов адресованы таким областям, как, в частности, Западно-Казахстанская, Актюбинская, Карагандинская, где высокая концентрация природопользователей, а основной причиной коррупционных действий считается несовершенство природоресурсного и природоохранного законодательств.

Министерство энергетики РК планирует разработку новой редакции Экологического кодекса, чтобы привести законодательство в соответствие с нормами ОЭСР, а также стимулировать природопользователей к внедрению «зеленых» технологий. Введение нового кодекса планируется к декабрю 2018 года, чтобы в 2019 году начать поэтапно принимать документ через парламент.

В Послании Президента «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» приоритетным направлением в области природопользования и охраны окружающей среды является дальнейшее развитие «зеленой экономики».

Также в Послании Главы государства для осуществления природоохранной деятельности (современной утилизации и переработки твердобытовых отходов) акцентировано внимание на необходимости стимулирования малого и среднего бизнеса в инвестирование «зеленых технологий», а сегодня реализуются меры государственной поддержки «зеленых проектов» в форме финансирования [9].

Актуальным и очень важным является тесное сотрудничество с международными организациями и финансовыми институтами, такими как ПРООН, ГЭФ ООН, Европейская Комиссия, ОБСЕ, Всемирный банк, ЕБРР, АБР, которые могут поддержать «зеленое» развитие Казахстана.

В целом финансирование направлено на решение экологических проблем предыдущих лет, а значительная часть финансовых средств расходуется на реализацию «проектов предупреждения».

Ежегодно в Казахстане выбрасывается более 700 тысяч тонн твердо-бытовых отходов (ТБО), в связи с чем встал вопрос необходимости строительства мусороперерабатывающих предприятий. Согласно требованиям Экологического кодекса стимулирование уменьшения объемов образования ТБО на начальном этапе своего развития должно реализовываться местными исполнительными органами власти, что подтверждено мировым опытом.

Государство поддерживает развитие малого и среднего бизнеса по утилизации и переработке ТБО, создавая всяческие условия государственной поддержки (дешевые кредиты, дотации, субсидии, льготное налогообложение и др.), так как такие хозяйствующие субъекты не получают экономической выгоды, а их деятельность оценивается только социальным эффектом.

В настоящее время на международных форумах активно обсуждают вопрос реализации концепции «зеленой» экономики, в которых участвуют ООН, Большая Восьмерка, БРИКС, АТЭС, ОЭСР. В Казахстане такая проблема рассматривается на Пленарном заседании сессии «Программа Партнерства «Зеленый Мост: перспек-

тивы и инструменты»» в рамках Международного форума ЭКСПО – 2017 «Энергия будущего: сокращение выбросов CO2” с привлечением экспертов и специалистов, ученых и политиков из различных регионов мира.

Основная цель программы партнерства «Зеленый мост» заключается в укреплении сотрудничества стран Евразийского континента по продвижению «зеленой» экономики; развитии партнерства между странами Европы, Азии и Тихого океана в управлении «зеленым» экономическим ростом.

Программа партнерства «Зеленый мост» включает пять приоритетных секторов, отражающих общие потребности «зеленого» развития в странах региона, а именно управление водными ресурсами; доступ к возобновляемой энергии; продовольственную безопасность и сельское хозяйство; устойчивые городские системы; устойчивость к климатическим рискам.

Суть «зеленой экономики» для большинства стран означает переход от сложившейся модели, когда охрана окружающей среды считалась нагрузкой на экономику, к новой «зеленой модели», в которой экологию признали локомотивом развития [10, с. 90–91].

Все стратегические меры, требующие практических выполнений, должны иметь финансовое обеспечение.

Прогноз финансирования в Казахстане по годам показан на рис. 1.

В мировой практике распространены внутренние специфические налоги, такие как «углеродный» и «серный» налоги на перерабатываемую тару. В отдельных странах Евросоюза внедрены налоги на загрязнение атмосферного воздуха, «шумовые загрязнения», отходы нефтепродуктов, опасные и токсичные отходы, акцизные налоги на одноразовую упаковку и тару, смазочные масла, нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения и пестициды, аккумуляторы, содержащие кадмий и ртуть, старые автомобили.

Сейчас учеными мирового сообщества для сокращения концентрации углекислого газа в атмосфере Земли предлагается введение международных налогов, а именно налога на углекислоту. Международные налоги могут способствовать перераспределению финансовых средств от развитых стран, которые в силу высокого уровня развитости загрязняющих производств оказывают сильное антропогенное воздействие на природу, к менее развитым странам.

Формирование множества устойчивых источников финансирования инвестиций в природоохранную деятельность является одной из главной составляющей концепции «зеленой экономики», и в этом плане в Казахстане проводится огромная работа, хотя существует и бюджетное финансирование природоохранной деятельности, но оно не всегда доступно в силу своей ограниченности.

Поэтому для обеспечения охраны окружающей среды эффективными источниками финансирования и создания нормальных финансовых отношений в области охраны окружающей среды необходимо осуществлять поиск дополнительных источников финансирования экологических проектов.

В 2017 году возросло финансирование охраны окружающей среды на 13%, выделены 63,3 млрд. тенге, наибольшая часть выделенных средств (50 млрд. тенге) направлена на эффективное сохранение водных, лесных ресурсов и животного мира [3].

Резкое увеличение финансовых средств, направленных на модернизацию туристического потенциала Щучинско-Боровской курортной зоны, привело к опережающим затратам бюджета на стабилизацию и улучшение качества окружающей среды в 90 раз, а сумма финансирования составила 2,9 млрд. тенге.

Выводы из проведенного исследования. Результатами научного исследования подтверждено, что в Казахстане:

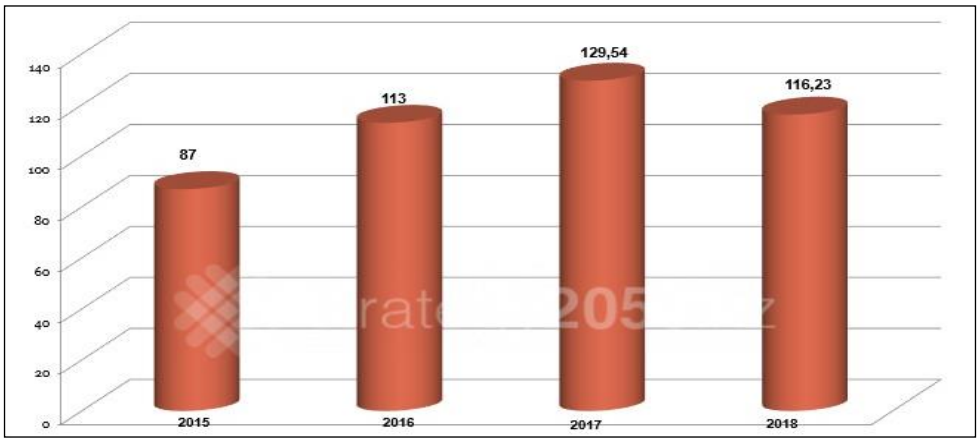


Рис. 1. Финансирование природоохранных мероприятий по годам

1) наблюдается недостаточный уровень финансовых затрат из бюджета и использования различных источников инвестиции (в среднем он составляет 0,2% по отношению к ВВП, а прогнозируется довести его до 1% к ВВП) по сравнению с развитыми странами (там этот показатель составляет от 5%);

2) активно претворяются в жизнь «Стратегия 2050», Концепция перехода к устойчивому развитию на 2007–2024 годы, Стратегия «Зеленая экономика» и др., стратегической целью которых является гармонизация взаимодействия общества и окружающей среды; принятие радикальных мер для финансирования природоохранных мероприятий, успешной реализации региональных экологических программ; обеспечение возрастания индекса экологической устойчивости; предоставление возможности находиться по уровню качества жизни в числе наиболее конкурентных и развитых стран мира;

3) продолжается усиление экологизации налоговой политики, которая включает:

– льготное налогообложение хозяйствующих субъектов, вкладывающих большие инвестиции в природоохранные мероприятия;

– внедрение налогообложения опасной продукции, ограничивающее развитие опасных технологий и стимулирующее развитие экологоориентированных производств;

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Стратегический план развития РК до 2025 года (от 15 февраля 2018 года). URL: http://www.zakon.kz/4904737.
2. Концепция внешней политики Республики Казахстан на 2014–2020 годы. URL: https://kapital.kz.
3. Данные КС МНЭ РК. URL: economy.gov.kz/ru.
4. Материалы форума К2. URL: KazakhstanGrowth.
5. Россия и страны СНГ. URL: http://ru.reuters.com.
6. Голуб А.А., Маркадия А., Струкова Е.Б. Экономика окружающей среды и природных ресурсов. Вводный курс: учебное пособие / под ред. А.А. Голуба, Г.В. Сафонова. Москва: ГУ ВША, 2003. 268 с.
7. Официальный сайт Министерства окружающей среды РК. 2017. URL: https://www.lsm.kz/otmenit-ekologicheskie-sbory-v-byudzhet-predlagayut-metallurgi.
8. Стратегия-2050: Казахстан должен стать глобальным игроком в области экологически чистого производства. ИА. URL: Strategy2050.kz.
9. Программа Партнерства «Зеленый мост»: материалы 5-го Международного форума (12–13 июля 2017 года). URL: https://greenkaz.org/index.php/tsrz…/1298-programma-parnerstva-zelenyj-most.
10. Школьник В. В орбите «зеленых» инициатив. Деловой Казахстан. 2015. 124 с.

REFERENCES:

1. Strategicheskii plan razvitiia RK do 2025 goda (ot 15.02.2018 g.). http://www.zakon.kz/4904737.
2. Kontseptsiia vneshnei politiki Respybliki Kazahstan na 2014–2020 gody. https://kapital.kz.
3. Dannye KS MNE RK. economy.gov.kz/ru.
4. Materialy foruma K2. KazakhstanGrowth.
5. Rossiya i strany SNG. http://ru.reuters.com.
6. Golub A.A., Markadiya A., Strukova E.B. Ekonomika okryjaiyei sredy i prirodnyh resyrsov. Vvodnyi kyrs. Ychebnoe posobie. / pod red. A.A. Golyba, G.V. Safonova. M.: GY VShA, 2003. 268 s.
7. Ofitsialnyi sait Ministerstva okryjaiyei sredy RK–2017. https://www.lsm.kz/otmenit-ekologicheskie-sbory-v-byudzhet-predlagayut-metallurgi.
8. Strategiia-2050: Kazahstan doljen stat globalnym igrokom v oblasti ekologicheski chistogo proizvodstva. IA. Strategy2050.kz.
9. Materialy 5-go Mejdynarodnogo foryma Programma Partnerstva “Zelenyi most” 12–13 iiylia 2017 g. https://greenkaz.org/index.php/tsrz…/1298-programma-parnerstva-zelenyj-most.
10. Shkolnik V. V orbite “zelenyh” initsiativ”. Delovoi Kazahstan. 2015. 124 s.

Urazgalieva M.A.
Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
S. Baishev Aktobe University
Abakaeva Z.Kh.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
S. Baishev Aktobe University

FINANCIAL REGULATION OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AS A BASIS FOR SOLVING ENVIRONMENTAL ISSUES

At present time, the solution to the problems of financing environmental programs in Kazakhstan remains urgent, so this issue needs serious generalizations and a scientific rethinking of the current economic mechanism for environmental protection.

The purpose of the study is to analyze the functioning of existing sources of environmental financing from the state and investments made by polluting enterprises in environmental activities and identify strategic ways to implement “the green economy” in Kazakhstan.

This situation is explained by the fact that Kazakhstan inherited a load of environmental problems from the old economic system. The system of the predominantly resource monoculture nature management that developed in the Republic in the 1980s practically did not take into account the environmental restrictions that are adequate to the country’s natural state.

In order to prevent the deterioration of the environmental situation and to reach the normative level of the state of environmental components, the need to realize the financial capacity of the state and all environmental operators that must operate on the “polluter pays” principle is increasing.

Problems of financial support for environmental protection are confirmed by the following facts.

From the analysis of budget execution in Kazakhstan, according to the reporting data for the last three years (2015–2017) of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan, the fact of incomplete use of environmental charges for financing environmental protection has been revealed, and this phenomenon is natural.

For example, in the Karaganda region, out of the total amount of collected funds in the budget in the form of environmental charges, only 0,7% is earmarked for, and the rest is mediated, although the fee, unlike the tax, is of a targeted nature, this requirement of tax laws in life is not observed and the economic category “pay” does not fulfil its basic function.

Proceeding from this, it is necessary to raise the issue of the revision of the need for the existence of all types of fees that include a fee: for emission to the environment, for the use of specially protected natural areas, for the use of wildlife, for forest use, for the use of water resources and fines related to nature and transferred to the state budget.

On the basis of such isolated facts, the authors adhere to those approaches that suggest that these amounts should be better left to the enterprises themselves and strictly require them to implement modern environmental technologies, undoubtedly, enterprises must fulfil these environmental requirements in order to successfully export their products and meet the requirements of the OECD.

According to the research, it can be stated that from the total volume of industrial investment in fixed assets in recent years falls within the range of 0,4-1,2%, for environmental protection, in our view, these figures are insignificant and insufficient for environmental activities, so as for the last decades complex environmental risks have been formed in Kazakhstan, which arose in connection with the increase in the number of natural and anthropogenic catastrophes.

We all know that the environmental security of states is not a temporary problem but a constant and expensive one, therefore, the search for effective sources, tools, and methods for financial support of the environment is a top priority for the state, industry and the public.

In addition, in Kazakhstan, on average, in the last few years only 0,2% of GDP has been spent on financing ecology, but when compared with foreign countries, the most competitive countries in the world now spend 4,4% (Japan) to 6% (Finland) of GDP, and these data are the periods of 2008–2009.

In conclusion, it should be noted that the problems of the environment are serious, large-scale in particular, with the fact that the oil and gas industry is developed in Kazakhstan. The indicated problems in the field of environmental protection require the search for more modern, effective ways of solving, taking into account the continuity of the world experience and national needs of the state.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL ASSESSMENT PROCESS UNDER MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION

УДК 331.101.32

Бойко О.В.
Доктор економічних наук, доцент
професор кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Запорізька державна інженерна академія
Борисова Л.П.
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри прикладної економіки
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
Толкачова Г.В.
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки ппідприємств та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку ім.О.С. Попова

Управління персоналом істотно впливає на ефективність і результативність діяльності усієї організації. Його спеціальною функцією є оцінка персоналу, яка визначає основні ділові і особові характеристики, рівень професіоналізму співробітників, що безпосередньо впливають на ефективність виконання посадових обов'язків і напрями розвитку їх особових компетенцій. Тому актуальним є дослідження можливості вдосконалення процедури оцінки персоналу підприємства на основі сучасних методів і інструментів, які застосовуються для оцінки професійного розвитку співробітників організації.
Ключові слова: *процедура оцінки персоналу, ефективність діяльності, методи та інструменти оцінки персоналу*

Управление персоналом оказывает существенное влияние на эффективность и результативность деятельности всей организации. Специальной функцией является оценка персонала, которая определяет основные деловые и личностные характеристики, уровень профессионализма сотрудников, оказывающих непосредственное влияние на эффективность выполнения должностных обязанностей и степень развития его личностных компетенций. Поэтому актуальным является исследование возможности совершенствования процедуры оценки персонала предприятия на основе современных методов и инструментов, применяемых для оценки профессионального развития персонала.
Ключевые слова: *процедура оценки персонала, эффективность деятельности, методы и инструменты оценки персонала*

Personnel management has a significant impact on the efficiency and effectiveness of the entire organization. Its special function is the evaluation of personnel, which defines the main business and personal characteristics, the level of professionalism of employees, which directly affect the efficiency of the performance of official duties and directions of development of their personal competences. Therefore, it is relevant to study the possibility of improving the procedure for assessing the company's personnel based on modern methods and tools that are used to assess the professional development of employees of the organization.
Keywords: procedure *of estimation of personnel, efficiency of activity, methods and instruments of estimation of personnel*

Постановка проблеми. Управління персоналом є однією з найважливіших сфер менеджменту підприємства в цілому, оскільки якість праці співробітників впливає на ефективність і результативність діяльності усієї організації. Однією із спеціальних функцій управління персоналом є його оцінка, що представляє собою процедуру збору і обробки значимої інформації про працівника і складається з комплексу заходів, що дозволяють визначити характеристики і знання співробітника, ефективність виконання посадових обов'язків і рівень розвитку його особових компетенцій. При цьому точність і об'єктивність результатів оцінки багато в чому залежить від методики і процедур її проведення, а саме, збору і обробки інформаційних даних, які є характеристиками (критеріями) оцінки персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки персоналу, методик і процедур її проведення є дуже актуальними для ефективної роботи компаній, тому вони досить активно досліджувалися такими вченими, як Колот А.М. [1], Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. [2], Ядранська, О. В. [3], Ситнік, О. Д., Ковальчук О. А. [4], Ходаницька А.[5], Соколов А.В.[6], Савченко В. А. [8], Козинець А. О. [9] та іншими. У працях цих дослідників розглядалися питання і проблеми сучасних теорії і практики оцінки персоналу, позначалися шляхи вдосконалення існуючої системи та процедур її проведення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, представлені методики оцінки персоналу мають ряд недоліків, які пов'язані, передусім, з трудомісткістю проведення процесу через широке коло показників і складність встановлення оптимальної шкали критеріїв, що пов'язано з низьким рівнем достовірності отримуваних кінцевих результатів оцінки.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні можливості вдосконалення процедури оцінки персоналу підприємства на основі сучасних методів і інструментів, які застосовуються на практиці для оцінки професійного розвитку персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні більшість компаній усвідомили, що кадри є їх головним стратегічним ресурсом і основою отримання прибутку. Люди – ця єдина конкурентна

перевага, яка є сьогодні у компаній. Ефективність будь-якої компанії обумовлена якістю роботи її співробітників, в якій важливу роль грає їх професіоналізм. Рівень професіоналізму може розглядатися як сукупність особових і колективних знань співробітників, інтелектуального потенціалу організації. Якщо запас навичок і знань призводить до зростання ефективності виробництва і до зростання доходів працівника, його здібності стають капіталом. При цьому працівник повинен стимулювати вкладення у свою освіту, підвищення кваліфікації з метою збільшення кількості і якості знань, навичок і мотивацій, щоб знову ефективно їх застосовувати. Значення людського капіталу наочно проявляється в ситуації підйому промислового виробництва, коли все частіше потрібно не просто добре освічені фахівці, а зрілі, психологічно стійкі працівники, що мають конкретні знання і досвід, використання яких приносить організації безпосередній прибуток.

Процес управління персоналом у багатьох організаціях далекий від технологічності: він позбавлений регламенту і чіткої системи правил, які визначають, як повинні вирішуватися ключові питання управління. Основну роль в управлінні персоналом грають інтуїція і досвід фахівців з кадрів, придбані методом проб і помилок, які обертаються досить значними втратами для організації. Завдання впровадження чіткої технології є дуже актуальним зараз у зв'язку з жорсткою конкуренцією, що вимагає постійного підвищення професіоналізму людей, працюючих в організації.

Одним з ключових компонентів кадрової системи є політика підприємства щодо оцінки персоналу, яка відіграє важливу роль для досягнення цілей організації. Значення оцінки персоналу на підприємстві велике і різноманітне, оскільки, так або інакше, зачіпає і об'єднує усі компоненти управління.

Оцінка безпосередньо пов'язана практично з усіма основними функціями управління персоналом: кадровим плануванням; підбором персоналу; навчанням персоналу; формуванням кадрового резерву; аналізом роботи персоналу; розвитком персоналу; системою матеріального стимулювання.

Регулярна і систематична оцінка співробітників надає керівництву організації інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень щодо підвищення заробітної плати (винагорода кращих співробітників надає мотивуючий вплив на них і їх колег), підвищення на посаді або звільнення [1,с.56]. Її результати є основою для прийняття більшості рішень з питань управління персоналом, у тому числі, його професійним розвитком, для визначення потреби співробітників в навчанні, можливостей кар'єрного зростання, а також безпосередньо пов'язана з підвищенням мотивації праці окремо взятого працівника.

Оцінка персоналу повинна базуватися на інформації, отриманій при порівняльному аналізі нормативних і реальних показників оцінюваних працівників, відомостях про рівень їх професійної підготовки, відповідності займаної посади, вираженості ділових якостей, психологічних і особових особливостях, при цьому має бути чітка спрямованість на аналіз потенціалу робітників.

Умовою ефективної оцінки є її комплексний характер. В сучасних умовах достатньо складно розробити збалансовану систему оцінок, щодо її об'єктивності, простоти, зручності і зрозумілості, досить складно, саме тому існує декілька підходів і систем оцінки персоналу. Інструментарій системи оцінки персоналу сформувався під впливом потреб вирішення практичних завдань виробничо-управлінської діяльності на основі певних методів, які повинні відповідати організаційній структурі підприємства, виду і змісту діяльності персоналу, завданням оцінки, а також бути простими і зрозумілими для сприйняття. Крім того, вони мають включати 5-6 кількісних показників, поєднувати письмову та усну форми [11, с. 26].

Найчастіше на практиці для комплексної оцінки персоналу підприємства застосовують наступні методи:

1. Тестування, що припускає визначення професійних знань, здібностей, мотивів і психологічних аспектів особи за допомогою спеціальних тестів з подальшою їх інтерпретацією за допомогою відповідних «ключів». Воно включає наступні складові:

1) психологічний тест зі 180-250 питань, що дозволяє встановити особові і психофізіологічні характеристики оцінюваного співробітника. Проте нині фахівці з кадрів не рекомендують широко використати клінічні особові опитувачі в діловому оцінюванні, особливо не фаховими психологами, оскільки їх інтерпретація клінічних шкал може дати підстави «вішати ярлики» на співробітника. Крім того, ці опитувачі, як правило, не пов'язані з відповіддю на питання про майбутню ефективну роботу людини;

2) колірний тест Люшера дає можливість оцінити активність, комунікативні здібності співробітника, його стійкість до стресів;

3) тест на IQ(визначення рівня інтелекту) допомагає встановити візуальний і словесний інтелект, сприйняття, технічні здібності і логічне мислення, комунікативні навички;

4) тест на лояльність співробітника визначає його відношення до колег, керівництва і організації в цілому. Цей метод оцінки, як правило, проводиться кілька разів аналогічним чином. Порівнюються результати двох або більше аналогічних тестів, проведених в різні дні, визначається міра схожості цих результатів, що дозволяє судити про їх надійність.

2. Інтерв'ю, що складається з декілька десятків питань, пов'язаних з відповідальністю, результатами трудової діяльності, розвитком персоналу,

лідерськими якостями, мотивацією. Інтерв'юовані співробітники висловлюють свою думку з приводу їх інтересів і поглядів відносно компанії в цілому.

3. Метод «360 градусів» (кругова оцінка персоналу) – одна з найбільш визнаних технологій у світовій HR – практиці, яка усебічно оцінює усі категорії співробітників: керівників, підлеглих, а також клієнтів. При цьому можуть бути використані анкети, що складаються з великої кількості конкретних питань, які заповнюються письмово і конфіденційно. Вводиться бальна шкала оцінки, яка підвищує точність процедури оцінки, що проводиться, і дозволяє оцінити співробітника в реальних умовах роботи.

Окрім перерахованих методів оцінки персоналу на практиці досить часто застосовують такі методи, як співбесіда, соціологічне опитування, спостереження, експертна оцінка, аналіз конкретних ситуацій, іспит, ділові ігри, аналіз кадрових даних, комплексна атестація співробітників.

Зазвичай, 80% роботи із проведення оцінки персоналу складає підготовка. Якщо вона зроблена грамотно і ретельно, то із самою оцінкою жодних проблем виникати не повинно [14]. При цьому дуже важливо, щоб оцінка персоналу була досить точною і обґрунтованою при вимірі навичок, досвіду і здібностей конкретного співробітника виконувати поставлені перед ним виробничі завдання, завдяки чому можна з більшою вірогідністю спрогнозувати успішність його майбутньої роботи.

Ці завдання досить успішно можуть вирішити сучасні методи оцінки персоналу, які все частіше впроваджуються у прогресивних компаніях, що використовують широке коло методів і інструментів оцінки і спираються у своєму виборі на реальні потреби в конкретному випадку.

Найбільш ефективним засобом оцінки поточної поведінки вважаються асесмент-центри (центри оцінки). У них учасникам пропонуються вправи, в яких розглядається яка-небудь реальна бізнес-ситуація. Цей метод дозволяє отримати достовірну комплексну інформацію про особові, ділові якості співробітника і про те, наскільки фактичний кадровий склад організації відповідає її цілям і політиці. Такий підхід дозволяє співробітникові наочно демонструвати як свої сильні сторони, так і області для розвитку. Асесмент-центри включає три етапи: 1) визначення мети оцінки і складання моделі компетенцій; 2) розробка сценарію проведення, моделювання і адаптація вправ, складання оцінних методик, навчання експертів і спостерігачів; 3) проведення ділових ігор, групових дискусій, індивідуальних інтерв'ю, кейсів і тестів. В результаті проводиться об’єднана сесія і складання звіту, в якому дається загальна оцінка учасника. Обов'язковою умовою закінчення третього етапу є надання зворотного зв'язку з учасниками, наприклад, у вигляді безпосередньої зустрічі з працівником, оскільки більшість проблем, пов’язаних з низькою ефективністю роботи і слабким залученням персоналу, можливо вирішити додавши до оцінки і особисту зустріч керівника з кожним із співробітників. Зустріч краще запланувати на кінець звітного періоду, в час коли підводяться підсумки та плануються завдання на наступний період.

Вірно зорганізований захід в межах системи оцінювання приведе до наступного: досягнення домовленостей по оцінці результатів підлеглого за звітний період; закріплення результатів виконання поставлених завдань в письмовому вигляді; налагодження зворотного зв’язку, щодо результативності діяльності працівника; визначення завдань, котрі підлеглий повинен виконати на протязі наступного звітного періоду; визначення меж його розвитку і кар’єрного зросту. Працівник повинен розуміти і знати, яких помилок допускається і що варто змінити, щоб максимально розкрити свій професійний потенціал [15, С. 100].

Асесмент-центр (АЦ) є найбільш комплексним, проте і дуже складним в проведенні методом оцінки, тому його застосовують тільки у великих компаніях. Найчастіше АЦ використовують там, де помилка у виборі буде коштувати значно більше, ніж проведення асесменту, а також при підборі спеціалістів, котрих важко оцінити тільки через співбесіду. В основному, йдеться про топ-менеджмент [14].

В той же час, для прогресивних компаній не характерна перевага якихось конкретних інструментів оцінки співробітників : їх цікавить широта діапазону використовуваних методів, розуміння мети проведення оцінки, точність відповідності між вибраними інструментами завданням оцінки і ефективністю використання отриманих даних.

Оскільки кількість інструментів і методів поведінки оцінки з кожним роком збільшується, перед компаніями повстає питання про спрощення і автоматизацію процесів оцінки. Виникає необхідність інтеграції інструментів і результатів оцінних заходів, що забезпечує зв'язність і послідовність ухвалення обґрунтованих кадрових рішень на кожному з етапів діяльності співробітника в організації. З точки зору IT- технологій йдеться про системи управління персоналом (HRIS – HR Information System) або талантами (TMS – Talent Management System).

У розвитку сучасних систем управління персоналом майбутнє сфери оцінки визначається постійним розвитком інформаційних і комп'ютерних технологій, зростаючим впливом мобільних технологій. Користувачам інструментів оцінки важлива можливість проходити саму оцінку і/або мати доступ до її результатів через спеціальні застосування або портали, оптимізовані для мобільних пристроїв.

Перспективним напрямом є застосування AI (штучного інтелекту) в оцінці персоналу, впрова-

дження технології аналізу тексту, слів, які людина використовує для комунікації в соціальних мережах, складання його профайлу на підставі цього аналізу, а також інші інструменти, які дозволять підвищити якість оцінки і понизити вірогідність її помилки [17].

Так, за даними KPMG (міжнародної мережі незалежних фірм, що надають аудиторські, податкові і консультаційні послуги), приблизно дві третини сучасних компаній використовують просунуті аналітичні інструменти і Big Data (системна робота з великими даними) для збільшення ефективності роботи HR – відділів. Більше 76% очікують, що впродовж наступних декількох років Big Data позитивно позначаться на компанії і прибутку. Компанії вже активно використовують ідеї, що лежать в основі «великих даних» : Juniper Networks відстежують кар'єрні сходи своїх кращих співробітників за допомогою об'єму даних, зібраних Linkedin. HR – менеджери дивляться звідки до них прийшли талановиті співробітники, куди вони пішли після роботи в Juniper. При цьому важливо, щоб HR – відділ отримував повне уявлення про розвиток кар'єри в цій галузі, що допомагає компанії розробити нові стратегії для залучення, оцінки, а також утримання талановитих співробітників [16].

У ситуації кризи бізнесу потрібні нові сервіси і продукти для оцінки персоналу, що дозволяють робити більше, але у рамках мінімального бюджету.

У обробці даних і використанні для кінцевого користувача може допомогти технологія метчингу (об'єднання наборів даних, отриманих з різних джерел, в єдиний профіль кандидата на посаду), яка дозволяє отримати повну картину про поведінку конкретного кандидата, щоб потім використати цей набір даних при оцінці його роботи, а також в інтересах компанії [16].

На сьогоднішній день існує практика впровадження відділами кадрів в організаціях корпоративних порталів, що надають нові можливості та перспективи в галузі оцінки роботи персоналу. Розроблені автоматизовані системи оцінки персоналу в організації дозволяють проводити повну атестацію та оцінку ефективності роботи персоналу за всіма параметрами. При цьому витрати часу і сил на оцінку персоналу (збір інформації, аналіз оціночних форм, складання аналітичних звітів по кожному працівнику і т.д.) скорочуються в сотні разів. Результативність же такої роботи зростає. Тепер немає необхідності переглядати весь звіт з оцінки роботи персоналу, шукаючи необхідні критерії – запросити й вибудувати аналітику можна довільно, по необхідним пунктам, одним кліком мишки [15, С. 100].

Необхідно також чітко пов'язувати результати оцінки персоналу і результати бізнесу, оскільки основу інвестиційної діяльності компанії відносно співробітників складають реальна ефективність вживаних інструментів оцінки, а також об'єктивність не лише окремих інструментів, а і системи оцінки в цілому, у тому числі, системи управління талантами в організації.

При оцінці людського капіталу також слід пам'ятати, що ця оцінка вимагає враховувати не лише економічну, але і соціальну ефективність наслідків реалізації проектів у сфері управління персоналом організації, яка проявляється в можливості досягнення позитивних, а також уникнення негативних з соціальної точки зору змін в організації.

До числа позитивних можна віднести наступні можливі зміни у сфері управління персоналом: забезпечення персоналу належного рівня і якості роботи і життя, пов’язаних зі сприятливими умовами праці, гідною заробітною платою, необхідним соціальним пакетом; досягнення певного ступеня свободи і самостійності у прийнятті рішення, визначенні методики виконання завдань, встановлюванні графіку і інтенсивності роботи; створення сприятливого соціально-психологічного клімату, який дає можливість для комунікації, інформованості, відносної безконфліктності стосунків з керівництвом і колегами.

Оцінка персоналу допоможе вберегти компанію від найрізноманітнішого виду «непорозумінь». Коли все зроблено згідно правил, а правила чіткі і прозорі, про них всі попереджені заздалегідь і т.д., то багато речей стає простішими і конфлікти не виникають там, де і не мають виникати. В багатьох випадках атестація/оцінка персоналу стає позитивним зворотнім зв`язком для співробітника. Це можливість похвалити і показати йому, що керівництво компанії бачить його високі досягнення. Це також можливість заохотити працівника і дати йому можливість навчатися, заповнювати прогалини у компетенції, або розвиватися у суміжних областях [14].

Висновки з проведеного дослідження. Оцінка персоналу дозволяє виміряти результати праці, рівень професійної підготовки і потенціал співробітників компанії, будувати стратегічні плани, інвестувати в розвиток персоналу, розглядати варіанти кар'єрного зростання, об'єктивно і комплексно аналізувати вклад кожного працівника, підвищувати ефективність діяльності компанії в цілому.

Для того, щоб сформулювати критерії відбору і вибрати ефективно діючі інструменти оцінки, необхідно співвіднести результати бізнесу з основними характеристиками людей, а потім визначити найважливіші категорії об'єктивних даних, що стосуються компетенцій і потенціалу кандидатів і співробітників, а також ефективності їх роботи.

При виборі нового підходу або платформи оцінки персоналу потрібно, передусім, оцінити

не лише потенційні переваги від пропонованих нововведень, але і їх принципову сумісність з особливостями бізнесу конкретної компанії. Для цього слід сформулювати і конкретизувати цілі і завдання оцінки, що проводиться. Потім необхідно спрогнозувати якість і ефективність інструментів, призначених для отримання необхідної компанії інформації про співробітників.

І, нарешті, потрібно чітко уявляти, що оцінка персоналу проводиться заради успіху бізнесу, а не заради самої оцінки, тобто повинен простежуватися реальний зв'язок результатів бізнесу в цілому з показниками діяльності співробітників, з характеристиками їх компетенцій і потенціалу, які вимірюються вибраними інструментами оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник / А. М. Колот. – 2-ге вид., без змін. – К : КНЕУ, 2006. – 340с.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2013. – 453 с.
3. Ядранська О. В. Оцінка персоналу в системі ефективного управління / О. В. Ядранська // Економіка & держава, 2009. – № 1. – С. 60-63.
4. Ситнік О. Д., Ковальчук О.А. Оцінка персоналу в системі мотивації / О. Д. Ситнік, О. А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки, 2007. – № 11. – С. 84-87.
5. Ходаницкая А. Методы оценки персонала / А. Ходаницкая // Менеджмент и менеджер, 2008. – № 1. – С. 45-54.
6. Соколов А.В. Вдосконалення системи оцінки персоналу організації / А.В. Соколов, В.О. Начева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://int-konf.org/konf112013/603-kand-derzh-upr-sokolov-a-v-nachevav-o-vdoskonalennya-sistemi-ocnki-personalu-organzacyi.html
7. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підручник для студентів ВНЗ / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак ; Донецький Національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
8. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – Київ : КНЕУ,2002. – 351 с.
9. Козинець А. О. Проблеми та перспективи управління персоналом на сучасному підприємстві / А. О. Козинець // Економіка і управління, 2014. – № 3. – С. 83-88.
10. Методическая база построения аналитической системы оценки результативности труда: [монография] / А.Н. Журлов, Я.П. Квач, Г.В. Кошелек, В.В. Коваль. – Одесса: Феникс, 2011. – 224с.
11. Бондаревська К.В., Сорокотяга Т.Л. Оцінка персоналу: сучасні методи та інструменти її проведення / К.В. Бондаревська, Т.Л. Сорокотяга // Вісник ДФА: Економічні науки, 2013. – № 2 (30)'13 – С. 24-28.
12. Борисова Л.П., Коваль В.В. Сучасні тенденції формування стратегічних засад управління персоналом / Л.П. Борисова, В.В. Коваль // Наука молода. – Тернопіль, 2014. – № 21. – С. 13-18.
13. Оксентюк А. Зарубіжний та вітчизняний досвід управління персоналом / А. Оксентюк, Р. Оксентюк, Б. Оксентюк // Галицький економічний вісник, 2012. – № 1(34). – с. 66-72.
14. Мудрик Л. Оцінка персоналу: для чого, хто і як / Л. Мудрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://prohr.rabota.ua/otsinka-personalu
15. Зленко А.М. Компетенції в системі оцінки персоналу / А.М. Зленко // Економічний вісник університету, 2013. – Випуск № 20/1. – С. 99-102.
16. Мэтчинг в рекрутинге: придут ли технологии Tinder в подбор персонала? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// fsr.in.ua/index.php/poleznosti/18-stati
17. Будущее наступает: 7 HR-трендов, которые больше не кажутся фантастикой / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://prohr.rabota.ua/budushhee-nastupaet-7-hr-trendov-kotoryie-bolshe-ne-kazhutsya-fantastikoy/

REFERENCES

1. Kolot A.M. (2006) Motyvatsiya personalu [Motivation of personnel]. Kyiv: KNEU, 340 p. (in Ukrainian)
2. Krushelnitskaya O.V. (2013) Upravlinnia personalom [Management a personnel]. Kyiv: Kondor, 453 p. (in Ukrainian)
3. Yadranska O.V. (2009) Otsinka personalu v systemi efektyvnogo upravlinnya [Estimation of personnel is in the system of effective management]. Kyiv: Economika & derzhava, pp.60-63 (in Ukrainian)
4. Sytnik O.D. (2007) Otsinka personalu v systemi motyvatsii [Estimation of personnel is in the system of effective motivation]. Kyiv: Aktualni problemy ekonomiky, 11, pp.84-87 (in Ukrainian)
5. Hodanitskaya A. (2008) Metidy otsenki personala [Methods of estimation of personnel]. Kyiv: Menedzhment i menedzher, 1, pp.45-54 (in Russian)
6. Sokolov A.V., Nacheva V.O. (2013) Vdoskonalennya systemy otsinky personalu organizatsii [Perfection of the system of estimation of personnel]. Retrieved from: http://int-konf.org/konf112013/603-kand-derzh-upr-sokolov-a-v-nachevav-o-vdoskonalennya-sistemi-ocnki-personalu-organzacyi.html (in Ukrainian)
7. Balabanova L.V., Sardak O.V. (2011) Upravlinnia personalom: pidruchnyk dlya studentiv VNZ [Management a personnel: textbook for the students of Institution of higher learning]. DNUET named by Mykhajlo Tugan-Baranovskyi. Kyiv: Tcentr uchbovoi literatury, 468 p. (in Ukrainian)
8. Savchenko V.A. (2002) Upravlinnia rozvytkom personal: navchalnyi posibnyk [Management development of personnel: train aid]. Kyiv: KNEU, 351p. (in Ukrainian)
9. Kozynetc A.O. (2014) Problemy ta perspectyvy upravlinnia personalom na suchasnomu pidpryemstvi [Problems and prospects of management a personnel on a modern enterprise]. Economica i upravlenie, 3, pp. 83-88 (in Ukrainian)
10. Zhurlov A.N., Kvach Ya.P., Koshelek G.V., Koval V.V. (2011) Metodicheskaya basa postroeniya analiticheskoi sistemy resultativnosti truda: monographiya

[Methodical base of construction of the analytical system of estimation of effectiveness of labour: monograph]. Odessa: Phenix, 224 p. (in Russian)

11. Bondarevska K.V., Sorokotyaga T.L. (2013) Otsinka personal: suchasni metody ta instrument ii provedenniya [Estimation of personnel: modern methods and instruments of her realization]. Visnyk DFA: Ekonomichni nauky, 2 (30)'13, pp. 24-28 (in Ukrainian)

12. Borysova L.P., Koval V.V. (2014) Suchasni tendencii formuvannia strategichnyh zasad upravlinnia personalom [Modern tendencies of forming of strategic principles of management a personnel]. Ternopil: Nauka moloda, 21, pp.13-18 (in Ukrainian)

13. Oksentyuk A., Oksentyuk R., Oksentyuk B. (2012) Zarubishnyi navitchyznyanyi dosvid upravlinnia personalom [Foreign and home experience of management a personnel]. Galytskyi ekonomichnyi visnyk, 1(34), pp. 66-72 (in Ukrainian)

14. Mudryk L. (2016) Otsinka personal: dlya chogo, chto i yak [Estimation of personnel: for what, who and as]. Retrieved from: https://prohr.rabota.ua/otsinka-personalu (in Ukrainian)

15. Zlenko A.M. (2013) Kompetencii v systemi otsinky personalu [Competenses are in the system of estimation of personnel]. Ekonomichnyi visnyk universytetu, 20/1, pp.99-102 (in Ukrainian)

16. Metching v rekrutinge: pridut li tehnologii Tinder v podbor personala?(2017) [Matching in recruiting: whether technologies of Tinder will come in the selection of personnel?]. Retrieved from: http:// fsr.in.ua/index.php/poleznosti/18-stati (in Russian)

17. Buduschee nastupaet: 7 HR-trendov, kotorye bolshe ne kazhutsia fantastikoi (2017) [The future comes: 7 HR- of trends that no longer seem fantasy]. Retrieved from: https://prohr.rabota.ua/budushhee-nastupaet-7-hr-trendov-kotoryie-bolshe-ne-kazhutsya-fantastikoy (in Russian)

Boyko O.V.
Doctor of Economics, Associate Professor
Professor of the Department of Management of Organizations
and project management
Zaporizhzhya State Engineering Academy
Borysova L.P.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Applied Economics
Odessa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics
Tolkacheva G.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economics
of Enterprises and Corporate Governance
Odessa National Academy of Communications
named after O.S. Popov

IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL ASSESSMENT PROCESS UNDER MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION

Management by personnel, as one of major directions of management of enterprise on the whole, renders substantial influence on efficiency and effectiveness of activity of all organization. By the special function of management a personnel is his estimation, consisting of complex of measures, that give an opportunity to define basic business and personality descriptions, and also level of professionalism of employees rendering direct influence on efficiency of implementation of position requirements and degree of development his personality competenses. Estimation is directly related practically to all basic functions of management by a personnel: skilled planning; by the selection of personnel; educating of personnel; forming of skilled reserve; by the analysis of work of personnel; by development of personnel; by the system of material stimulation. The condition of effective estimation is her complex character. She must be based thus on the information, got at the comparative analysis of normative and real indexes of the estimated workers, information about the level of their professional preparation, accordance held a position, expressed of business internals, psychological and personality features, here must be a clear orientation on the analysis of potential of workers. Results of estimation of personnel are founding for the acceptance of majority of decisions on questions of management a personnel, including, by his professional development, for determination of necessity of employees in educating, possibilities of career advancement, and also directly related to the increase of motivation of labour of the separately taken worker. Therefore actual is research of possibility of perfection of procedure of estimation of personnel of enterprise on the basis of the modern methods and instruments, applied for the estimation of professional development of personnel with the purpose of achievement of business success, when the real connection of business results is traced on the whole with performance of employees indicators and with descriptions of their competenses and potential.

ЗАХИСТ СОЦІАЛЬНО ВРАЗЛИВИХ СПОЖИВАЧІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

PROTECTION OF SOCIALLY VULNERABLE CONSUMERS IN TERMS OF REFORMING THE ELECTRICITY MARKET

УДК 621.31:332

Самойленко І.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і адміністрування
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті здійснено аналіз показників домогосподарств за рівнем матеріального добробуту як фактора, що відображає стан соціально-економічного розвитку країни та забезпеченість населення необхідними для життя матеріальними та нематеріальними благами. З урахуванням світового досвіду поглиблено підходи щодо визначення категорії «вразливий споживач» як чинника ефективного реформування ринку електроенергії за стандартами та нормами европейского законодавства. Визначено групи соціально вразливих споживачів на лібералізованому ринку електроенергії. Узагальнено критерії, що тісно пов'язані із визначенням «вразливі категорії споживачів».

Ключові слова: *добробут населення, лібералізація, ринок електроенергії, вразливий споживач, соціальний захист споживача.*

В статье проанализированы показатели домохозяйств по уровню материального благосостояния как фактора, который отражает состояние социально-экономического развития страны и обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и нематериальными благами. С учетом мирового опыта углублены подходы к определению категории «уязвимый потребитель» как фактора эффективного реформирования рынка электроэнергии по стандартам и нормам европейского законодательства. Определены группы социально уязвимых потребителей на либерализованном рынке электроэнергии. Обобщены критерии, которые тесно связанны с определением «уязвимые категории потребителей».

Ключевые слова: *благосостояние населения, либерализация, рынок электроэнергии, уязвимый потребитель, социальная защита потребителя.*

The work analyses the households' indicators on the level of material welfare as a factor reflecting the state of socio-economic development of the country and the provision of the population with life-essential material and non-material goods. Taking into account world experience, approaches to the definition of the category of the vulnerable consumer as a factor of effective reforming of the electric power market by standards and norms of the European legislation were deepened. Groups of socially vulnerable consumers in the liberalized electricity market were identified. The criteria that are closely related to the definition of "vulnerable categories of consumers" were summarized.

Key words: *welfare of population, liberalization, electricity market, vulnerable consumer, consumer social safety.*

Постановка проблеми. Згідно з дослідженням соціологічної групи «Рейтинг», проведеного в кінці 2016 року, українці вважають, що негайного вирішення потребують проблеми саме соціального сектору. Зокрема, 37,8% опитаних вбачають потребу в подоланні низького рівня зарплат чи пенсій, *33,9% – вимагають справедливих тарифів на комунальні послуги*, 26,9% – подолання відсутності роботи та безробіття, 19,7% опитаних хвилює висока вартість і низька якість медичних послуг, 37,9% – зростання цін на основні товари та інфляція [1].

З огляду на вищевизначене, в умовах реформування ринку електроенергії та збільшення цін на електроенергію посилення захисту соціально вразливих споживачів набуває виняткової гостроти та набуває масштабів національного значення. «Усі групи споживачів, включно з населенням, програють, якщо Україна зволікатиме з проведенням реформи енергетичного ринку та системи соціального захисту. Якість послуг та енергетичної інфраструктури поступово погіршуватиметься, а рівень непродуктивних державних витрат збільшуватиметься» [2, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний огляд вітчизняних досліджень [2–5], ознайомлення із міжнародним досвідом [6–8] та аналіз власних спостережень дали змогу визначити, що основними напрямами реформування енергетичної сфери України є: лібералізація електроенергетичного ринку країни; імплементація європейського законодавства; реорганізація електроенергетичного ринку; поетапна ліквідація перехресного субсидіювання і вирівнювання цін на природний газ та електричну енергію; впровадження стимулювального тарифоутворення (RAB-регулювання); вирішення проблеми захисту прав споживачів.

В умовах реформування ринку електроенергії особлива увага приділяється врахуванню інтересів споживачів усіх секторів економіки країни. «Ефект будь-яких реформ в енергетиці має досягатися в інтересах споживачів та економіки країни, а не в інтересах окремих енергокомпаній», – наголошено у дослідженні [3, с. 46]. У зв'язку з цим ключового акценту набувають питання, що спрямовані на забезпечення недискримінаційності і «прозорості» для усіх учасників електроенергетичного ринку, а саме: законодавче закріплення заходів щодо захисту прав споживачів, а також роль і обов'язки в цьому процесі регулюючих органів; роль соціальних аспектів (захист соціально і фізично вразливих категорій споживачів) у реформуванні енергоринку; підходи до вирішення питань захисту споживачів тощо.

З огляду на той факт, що енергетика має не тільки економічне, але й соціальне значення,

визначення терміна «вразливий споживач» є першочерговим завданням, яке має бути розв'язане під час реформування електроенергетичного ринку України. Як наголошено у дослідженні, «чітке визначення вразливих груп споживачів дає змогу посилити адресність системи соціальної допомоги, спрямувавши її до тих домогосподарств, які її найбільше потребують. Воно дає змогу встановити поріг енергетичної бідності й з'ясувати, яким категоріям і якій кількості населення загрожує цей стан» [2, с. 12]. Саме тому визначення вразливих груп споживачів під час реформування електроенергетичного ринку України становить інтерес для цього дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у поглибленні підходів щодо визначення категорії «вразливий споживач» як чинника ефективного реформування ринку електроенергії за стандартами та нормами європейського законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі [3] визначено, що характер співвідношення ціни на електроенергію і середньої величини заробітної плати відображає стан соціально-економічного розвитку країни та вплив вартості електроенергії на рівень добробуту населення (рис. 1).

Якщо проаналізувати показники домогосподарств за рівнем матеріального добробуту, то ми маємо дуже сумну картину (табл. 1). Так, у 2015 році частка домогосподарств, яких за самооцінкою рівня доходів можна вважати злиденними (тобто їм не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування), зросла до 4,9%, а бідних, які постійно відмовляли в найнеобхіднішому, крім харчування, – до 43,2%. За даними аналітичної компанії Gallup, частка українців, що задоволені своїм рівнем життя, в останні роки скоротилася з 27% до 17%.

У 2017 р. міське домогосподарство отримувало у середньому за місяць 7664 грн, сільське – 7136 грн. Загальні доходи на одного члена домогосподарства становили 3550 грн на місяць, у міських домогосподарствах – 3685 грн, у сільських – 3289 грн. При цьому середньомісячні сукупні витрати на одного члена домогосподарства становили 3281 грн на місяць, міське домогосподарство витрачало у середньому за місяць 7171 грн, сільське – 6410 грн. Серед усіх витрат домогосподарств 94% становили споживчі витрати (у І півріччі 2016 р. – 93%). У структурі сукупних витрат оплата житла, комунальних продуктів та послуг (з урахуванням суми безготівкових пільг та субсидій) у 2017 р. становила 1280 грн на місяць, або 19%. Для порівняння, цей відсоток, наприклад, у січні-червні 2016 р. становив – 15%, або 848 грн. Міське домогосподарство на такі цілі витрачало 1415 грн (20%), сільське – 1000 грн (16%). Розміри витрат міських домогосподарств

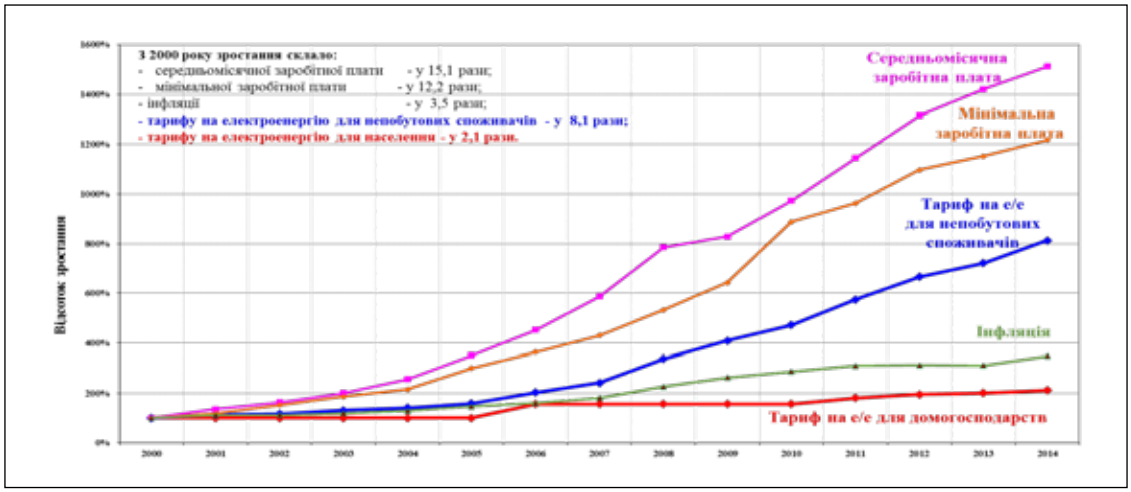


Рис. 1. Динаміка зростання заробітної плати, індексів споживчих цін та тарифів на електроенергію [5]

Таблиця 1

Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2005–2015 роках (у %)

Оцінка власних доходів	2005	2008	2009	2010	2013	2015
Коштів достатньо і робили заощадження	6,6	12,7	11,1	11,6	10,4	6,2
Коштів достатньо, але заощаджень не робили	49,4	51,8	45,3	47,8	50,5	45,7
Відмовлялись від найнеобхіднішого, крім харчування	39	32,9	40,2	37,5	35,8	43,2
Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування	5	2,6	3,4	3,1	3,3	4,9

Джерело: за даними Державної служби статистики України, опублікованими у 2016 році

на зазначені цілі зросли порівняно з І півріччям 2016 р. в 1,6 раза, сільських – в 1,4 раза. Зростання частки, яку домогосподарства витрачали на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, пов'язано із підвищенням у І півріччі 2017 р. порівняно з І півріччям 2016 р. цін на природний газ (на 16,7%), на послуги каналізації (на 25,5%), водопостачання (на 30,1%), електроенергії (на 62,7%), гарячої води та опалення (на 88,8%) [10].

У 2015 році швейцарським банком Creduit Suisse [1] було проведено дослідження щодо визначення добробуту мешканців країн Європи. На основі порівняння статків пересічного дорослого громадянина та на базі реальних доходів населення фінансова установа склала рейтинг найбагатших та найбідніших країн Європейського континенту. Україна у цьому рейтингу посіла першу сходинку серед найбідніших країн Європейського континенту з добробутом пересічного дорослого $1437, другу сходинку «антирейтингу» займає Білорусь із $1551, третю – Молдова з $3104. Для порівняння, середній статок дорослого населення Швейцарії становить 576 тисяч доларів, що робить цю державу найбагатшою країною Європи. Далі йдуть такі країни, як Ісландія, Норвегія, Велика Британія, Швеція та Люксембург – ці країни показали результат понад 300 тисяч доларів на громадянина.

У міжнародній практиці доступність електроенергії для населення відображається показником обсягу електроенергії, який можуть придбати домогосподарства на свої середні доходи. Найбільший обсяг електроенергії, за оцінками РІА «Рейтинг» у 2015 р., за середній місячний дохід можна придбати в Норвегії – 23,8 тис. кВт·год. Друге і третє місця посідають Люксембург і Фінляндія. У цих країнах жителі на середній дохід можуть придбати 18 і 16 тис. кВт·год на місяць відповідно. Співвідношення витрат на комунальні послуги до рівня середньої зарплати в Україні становить 57,3%, тоді як у США – 7%; у Німеччині – 7,7%; у РФ – 17,7%; у Польщі – 22,9%; у Греції – 28,9%. [11].

Глобальний процес лібералізації, розпочатий понад два десятиліття тому, спричинив значні зміни в електроенергетиці, зокрема підвищення цін на електроенергію (табл. 2). З огляду на це постала проблема захисту соціально вразливих споживачів як одного з пріоритетних напрямів діяльності органів регулювання.

Уперше термін «вразливий споживач» з'явився в документах Євросоюзу на позначення окремої категорії споживачів із обмеженими можливостями. Незважаючи на вживання в документах і законодавстві ЄС, це поняття не має дефініції. Загальною ознакою під час визначення вразливих споживачів є їхня нездатність забезпечувати себе та свої сім'ї внаслідок об'єктивних умов нестачі фінансових коштів, яка може бути постійною або тимчасовою, і потреба в системі заходів підтримки з боку держави.

У більшості країн вразливі споживачі безпосередньо або опосередковано визначаються відповідно до зумовлених і прийнятих критеріїв, які встановлюють їхню вразливість. Є кілька факторів для визначення категорій вразливих споживачів:

1) рівень місячного доходу на утримання житла – цей критерій використовується в більшості країн, де є певна система економічної підтримки (електроенергія: Бельгія, Франція, Великобританія, Ірландія, Італія, Румунія, Словенія, Албанія, Боснія і Герцеговина, Сербія, МООН Косово; газ: Австрія, Бельгія, Франція, Великобританія, Угорщина, Ірландія, Італія та Румунія);

2) літні громадяни з установленим низьким доходом (електроенергія: Ірландія та Іспанія, Боснія і Герцеговина, Сербія; газ: Ірландія);

3) усі літні громадяни (електроенергія та газ: Великобританія і Ірландія);

4) домогосподарства з дітьми зі встановленим низьким рівнем доходу (електроенергія: Італія, Франція, Іспанія, Хорватія; газ: Італія);

Таблиця 2

Динаміка цін на електроенергію країн ЄС та США для домогосподарств з урахуванням податків, євро/кВт·год [3]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2000–2012
Данія	0,196	0,209	0,219	0,225	0,226	0,230	0,241	0,251	0,271	0,263	0,269	0,294	0,298	52%
Німеччина	0,153	0,160	0,166	0,170	0,171	0,179	0,185	0,195	0,217	0,229	0,241	0,253	0,264	72%
Франція	0,117	0,115	0,117	0,116	0,119	0,119	0,119	0,121	0,121	0,121	0,132	0,140	0,142	22%
Польща	0,081	0,089	0,100	0,098	0,093	0,106	0,116	0,123	0,128	0,121	0,136	0,141	0,147	82%
Фінляндія	0,087	0,088	0,094	0,103	0,107	0,105	0,109	0,115	0,125	0,129	0,135	0,156	0,155	78%
Швеція	0,103	0,106	0,112	0,136	0,140	0,137	0,150	0,171	0,172	0,162	0,190	0,207	0,206	99%
Велико-британія	0,109	0,107	0,105	0,097	0,088	0,090	0,109	0,130	0,153	0,144	0,142	0,151	0,173	59%
Норвегія	0,098	0,121	0,128	0,172	0,138	0,160	0,159	0,167	0,167	0,156	0,197	0,200	0,183	87%
Болгарія					0,060	0,065	0,065	0,067	0,077	0,082	0,082	0,085	0,090	50%
Spain	0,109	0,105	0,105	0,106	0,108	0,110	0,115	0,123	0,146	0,163	0,179	0,203	0,223	105%
Italy	0,205	0,199	0,193	0,198	0,194	0,199	0,211	0,233	0,213	0,205	0,194	0,203	0,221	8%
США	0,082	0,086	0,084	0,087	0,090	0,095	0,104	0,107	0,113	0,115	0,115	0,117	0.117	42%

5) усі домогосподарства з дітьми (електроенергія: Іспанія, Сербія; газ: Великобританія, Ірландія);

6) усі домогосподарства (електроенергія: Іспанія);

7) люди з обмеженими фізичними можливостями зі встановленим низьким рівнем доходу (електроенергія: Великобританія, Ірландія, Іспанія, Сербія; газ: Бельгія, Болгарія);

8) усі люди з обмеженими фізичними можливостями (Бельгія, Албанія, Боснія і Герцеговина);

9) споживачі з віддалених місцевостей;

10) безробітні (Албанія).

Варто зауважити, що рівень щомісячного доходу є найпопулярнішим критерієм. У деяких країнах такі групи споживачів, як домогосподарства з дітьми, люди з обмеженими фізичними можливостями та літні громадяни, мають право на підтримку, яка часто пов'язана з рівнем доходу. У низці країн (Болгарія, Угорщина) вразливі споживачі встановлюються Центрами соціальної підтримки в індивідуальному порядку. В Ірландії Комісія з регулювання енергетики, електроенергії та газу визначає три категорії вразливих споживачів: споживачі, які залежать від апаратури життєзабезпечення, що працює від електрики; споживачі з дефектами зору, слуху та опорно-рухового апарату; літні споживачі (старші 66 років). У Словенії системний оператор має постачати електроенергію й газ споживачеві в межах, розрахованих на підставі обставин життя та здоров'я конкретного споживача (вразливого споживача) [12].

У законі про енергетику Угорщини під вразливим споживачем маються на увазі побутові споживачі, які потребують спеціальної уваги через соціальну диспозицію, визначену правовими нормами, або якісь інші особливі причини, щоб забезпечити їх електрикою і природним газом. Побутовим споживачам, які вважаються вразливими та мають статус нужденних чи недієздатних, надається захист відповідно до спеціально передбаченого законодавства у вигляді допомоги, призначуваної трейдерами або постачальниками електроенергії та природного газу в межах, детально визначених відповідними законодавчими актами. У польському законі «Про енергетику» вразливого споживача визначено як домогосподарство, кваліфіковане для отримання тимчасової/постійної допомоги згідно з вихідними положеннями соціального закону.

У Великобританії критерії відповідності варіюються залежно від компаній – постачальників електроенергії. У переліку тих, хто може отримати право на соціальні тарифи, наявні такі категорії: домоволодіння, що отримують пенсійний кредит; домоволодіння, що отримують допомогу як доповнення доходу; домоволодіння, що отримують допомогу по безробіттю; домоволодіння, що отримують податковий залік, виплачуваний на дитину, зокрема за інвалідністю або важкою формою інвалідності. Побутових споживачів, які відповідають вимогам для отримання соціальних тарифів, визнають вразливими через низький дохід і вік (літні або дуже молоді), недієздатність або «паливну бідність». У Великобританії поняття «паливна бідність» застосовується тоді, коли щонайменше 10% доходу витрачається на оплату газу й електроенергії.

Резюмуючи викладене вище, спостерігаємо відсутність загальних параметрів для визначення вразливих споживачів у межах ЄС. З огляду на це ключовим моментом є ретельне розроблення критеріїв визначення вразливих споживачів на державному рівні. Такі положення, безумовно, мають узгоджуватися із соціальними й економічними обставинами країни, а також із наявними соціальними мережевими системами. Визначати вразливих споживачів на підставі лише критерію дохідності не завжди доцільно. Високий ступінь узагальненості критеріїв може спричинити до появи великої кількості вразливих споживачів, що, зі свого боку, здатне привести до тиску на державний бюджет або порушення конкуренції (якщо витрати на матеріальну допомогу розподілятимуться серед кінцевих користувачів). Отже, варто поєднувати різні критерії, щоб уникати хибного тлумачення.

І нарешті слід зазначити, що термін «вразливий споживач» застосовують не в усіх країнах, проте системи підтримки споживачів, які перебувають у скрутному матеріальному становищі або мають певні особливі потреби, наприклад інваліди, зазвичай є. Організація подібних систем різниться і залежить від соціальної політики держави. У країнах ЄС споживачі мають як економічний, так і неекономічний захист.

Виділяють такі неекономічні схеми підтримки вразливих споживачів, як:

– спеціальна послуга для сліпих людей, що передбачає інформування телефоном про нараховані платежі та можливість особистого відвідування споживача з метою надання інформації про правила безпеки під час використання газу (Греція);

– для незаможних споживачів мають бути доступними такі переваги: платіжні засоби, відстрочені платежі, лічильники за передоплатою, збільшення кількості знять показів лічильника для вразливих споживачів, зокрема пенсійного віку, недієздатних, із хронічними захворюваннями, сліпих, слабозрячих, глухих, із порушенням слуху (Великобританія).

Поширеним інструментом неекономічної підтримки є захист від відключення енергопостачання. Подібна норма рішення діє приблизно в 60% усіх країн (в електроенергетиці: Бельгія, Чеська Республіка, Естонія, Фінляндія, Франція, Велико-

британія, Угорщина, Ірландія, Італія, Люксембург, Норвегія, Румунія, Словенія, Іспанія, Швеція і Нідерланди). До того ж, системи неекономічної підтримки співіснують із системами економічної підтримки, що дає змогу створити належну систему соціального захисту для вразливих споживачів. Основними заходами в електропостачанні є: соціальні тарифи; знижки; нормативи з постачання безкоштовної електроенергії; державні пільги та субсидії; видача талонів або гарантійних листів; особливі регульовані ціни на електропостачання для певних категорій споживачів; гарантія невідключення; комбінації тарифних і нетарифних механізмів надання допомоги.

Низка країн має регульовані ціни на енергію для певних груп споживачів, переважно побутових. Деякі органи регулювання енергетики, зокрема ERGEG/CEER і ECRB, чітко заявили, що регульовані ціни спотворюють функціонування ринку, тому від них необхідно або відмовитися взагалі, або привести у відповідність до умов ринку. Регульовані ціни передбачають поступове зростання з року в рік доти, доки не буде досягнуто рівня ринкової ціни, щоб не було потреби в субсидіях. Необхідність захисту вразливої категорії побутових споживачів є беззаперечною, і це питання потрібно врегульовувати винятково шляхом застосування ринкових інструментів.

Європейський Союз не рекомендує застосовувати тарифні системи для захисту споживачів, адже це ставить під загрозу конкуренцію на ринку та приводить до дискримінації споживачів, тобто до перерозподілу коштів між певними категоріями споживачів. Разом із цим соціальні тарифи в чистому вигляді не заборонені, тому використовуються деякими країнами. Варто підкреслити, що соціальні тарифи роблять структуру цін непрозорою і перебувають у безпосередньому взаємозв'язку із ефектом перехресного субсидування. З огляду на це споживачі й інвестори можуть отримати неправильні цінові сигнали від енергопостачальників. Основні правила соціального захисту мають орієнтуватися на потреби ринку. Важливим моментом є відсутність адміністративного втручання в природні механізми роботи енергетичного ринку й негативного впливу на конкуренцію. Однак тарифні рішення (регульовані тарифи для певних груп споживачів) з різних причин можуть бути єдино можливим варіантом, принаймні протягом певного періоду.

Варто пам'ятати, що в становленні енергетичного ринку конкуренція відіграє важливу роль, особливо для малозабезпечених споживачів і споживачів із особливими потребами. Яку б модель підтримки не обрала країна, ця система не має заважати конкуренції. Водночас вона має стимулювати всі категорії споживачів брати активну участь у роботі лібералізованого ринку, що дає змогу дібрати оптимальний тариф (завдяки більш вигідній пропозиції).

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз світового досвіду щодо визначення «вразливі категорії споживачів» дав змогу розвинути підходи до тлумачення понятійного апарату «вразливий споживач», узагальнити та обґрунтувати, що одним із критеріїв, тісно пов'язаним із визначенням категорії «вразливий споживач», є оцінювання рівня платоспроможності населення, тобто можливість домогосподарств задовольняти потребу в електроенергії за допомогою виділення на ці цілі соціально прийнятної частки річного доходу. Наголошено, що категорію вразливого споживача можна визначити як особу, яка з об'єктивних причин, зумовлених соціальними або особистими факторами, що перебувають поза межами його контролю, не в змозі оплатити рахунок за електроенергію. Визначено, що термін «вразливий споживач» застосовують не в усіх країнах, проте системи підтримки споживачів зазвичай є, а їх організація залежить від соціальної політики держави.

Найбільш ефективний спосіб зниження витрат на електроенергію для споживача – це зниження рівня її споживання. У статті 3 Директиви з електроенергетики та газу йдеться про те, що соціальна та енергетична політика, зокрема заходи з енергоефективності, можуть взаємодіяти для захисту вразливих категорій споживачів. Заходи енергоефективності мають бути складником політики добробуту. У зв'язку з цим подальшого дослідження потребує питання щодо зниження енергетичної бідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Як Україні перестати бути «банановою» республікою. URL: http://vgolos.com.ua/articles/yak_ukraini_perestaty_buty_bananovoyu_respublikoyu_246419.html
2. Україна на межі енергетичної бідності: як захистити вразливі соціальні групи? URL: http://old.icps.com.ua/files/articles/76/34/Energy_draft_2602.pdf
3. Огляд діяльності та економічної ефективності лібералізованих (конкурентних) ринків зарубіжних країн (ОЕСР, ЄС, США, Росії) та динаміка ціноутворення на електроенергію. URL: https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Rynky-elektroenergiyi-ta-tsinoutvorennya.pdf
4. Підсумки-2017: електроенергія перетворюється на дороге задоволення. URL: https://mind.ua/publications/20180112-pidsumki-2017-elektroenergiya-peretvoryuetsya-na-doroge-zadovolennya
5. Тарифи на електроенергію для домогосподарств України. URL: https://Prezentatsia_optymizatsia_taryfiv_na_electro.pdf
6. Исследование функционирования розничных рынков электроэнергии для потребителей в ЕС, проведенное Европейским консорциумом оценки потребительских рынков 2010. URL: http://ec.europa.eu/consumers/strategy/ facts_en.htm

7. Baron, S; Field, J. and Schuller, T. Social capital: Critical perspective. – Oxford University Press, 2000.

8. Delorme P., Dixon G., Huff C. A., Schierenbeck A. Investing in cities of the 21st Century: urbanization, infrastructure, and resources. – Harvard Business School research, 2011.

9. Структура тарифів на електроенергію для населення. URL: http://www.nerc.gov.ua/?id=15338

10. Витрати і ресурси домогосподарств України у І півріччі 2017 року – Статистична доповідь // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm

11. Аналіз тарифо- та ціноутворення на енергетичні ресурси у провідних зарубіжних країнах. Частка тарифу на передавання електроенергії в електромережахю. URL: https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Taryfo-ta-tsinoutvorennya-na-energetychni-resursy.pdf

12. Уязвимые потребители и возможные схемы поддержки. URL: http://www.inogate.org/documents/Vulnerables_Textbook_FINAL_rus.pdf

REFERENCES:

1. Ak Ukrai'ni perestaty buty «bananovoju» respublikoju [As to Ukraine to stop being the "banana" republic]. Available at: http://vgolos.com.ua/articles/yak_ukraini_perestaty_buty_bananovoyu_respublikoyu_246419.html (accessed 04 March 2018)

2. Ukraina na grani energeticheskogo bednosti: kak zashchitit' uyazvimye sotsial'nye gruppy? [Ukraine on the verge of power poverty: how to protect vulnerable social groups?]. Available at: http://old.icps.com.ua/files/articles/76/34/Energy_draft_2602.pdf (accessed 04 March 2018)

3. Ogljad dijal'nosti ta ekonomichnoi' efektyvnosti liberalizovanyh (konkurentnyh) rynkiv zarubizhnyh krai'n (OESR, JeS, SShA, Rosii') ta dynamika cinoutvorennja na elektroenergiju [Activities overview and economic efficiency of the liberalized (competitive) markets of foreign countries (OECD, the EU, the USA, Russia) and dynamics of pricing on the electric power]. Available at: https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Rynky-elektroenergiyi-ta-tsinoutvorennya.pdf (accessed 05 March 2018)

4. Pidsumky-2017: elektroenergija peretvorjujet'sja na doroge zadovolennja [Results-2017: the electric power turns into expensive pleasure]. Available at: https://mind.ua/publications/20180112-pidsumki-2017-elektroenergiya-peretvoryuetsya-na-doroge-zadovolennya (accessed 05 March 2018)

5. Taryfy na elektroenergiju dlja domogospodarstv Ukrai'ny [Electricity rates for households of Ukraine]. Available at: https:// Prezentatsia_optymizatsia_taryfiv_na_electro.pdf (accessed 06 March 2018)

6. Issledovanie funkcionirovanija roznichnyh rynkov jelektrojenergii dlja potrebitelej v ES, provedennoe Evropejskim konsorciumom ocenki potrebitel'skih rynkov 2010 [The research of functioning of the retail markets of the electric power for consumers in the EU conducted by the European consortium of assessment of the consumer markets 2010]. Available at: http://ec.europa.eu/consumers/strategy/facts_en.htm (accessed 06 March 2018)

7. Baron, S; Field, J. and Schuller, T. Social capital: Critical perspective. – Oxford University Press, 2000.

8. Delorme P., Dixon G., Huff C. A., Schierenbeck A. Investing in cities of the 21st Century: urbanization, infrastructure, and resources. – Harvard Business School research, 2011.

9. Struktura taryfiv na elektroenergiju dlja naselennja [Structure of electricity rates for the population]. Available at: http://www.nerc.gov.ua/?id=15338 (accessed 10 March 2018)

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Vytraty i resursy domogospodarstv Ukrai'ny u I pivrichchi 2017 roku – Statystychna dopovid' [Expenses and resources of households of Ukraine in the I half-year 2017 – Statistical report]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm (accessed 10 March 2018)

11. Analiz tarifo- i tsenoobrazovaniya na energeticheskie resursy v vedushchikh zarubezhnykh stranakh. Dolya tarifa na peredachu elektroenergii v elektrosetyakh [The analysis tarifo-and pricings on energy resources in the leading foreign countries. Share of a tariff for power transmission in power supply networks]. Available at: https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Taryfo-ta-tsinoutvorennya-na-energetychni-resursy.pdf (accessed 11 April 2018)

12. Uyazvimye potrebiteli i vozmozhnye skhemy podderzhki [Vulnerable consumers and possible schemes of support]. – Available at: http://www.inogate.org/documents/Vulnerables_Textbook_FINAL_rus.pdf (accessed 11 April 2018)

Samoylenko I.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv

PROTECTION OF SOCIALLY VULNERABLE CONSUMERS IN TERMS OF REFORMING THE ELECTRICITY MARKET

The work analyses households' indicators on the level of material welfare as a factor reflecting the state of socio-economic development of the country and the provision of the population with life-essential material and non-material goods.

It is proved that within the conditions of permanent growth of tariffs and amid the limited solvency of the population, Ukraine, at the present stage of its economic development, is greatly economically underdeveloped. It is emphasized that the excessive increase of electricity tariffs has a negative impact on the material and non-material well-being of the population, which can force household consumers to switch to either unhealthy or non-environmentally-friendly alternatives or hooverize, save expenditures of healthcare or human capital investment.

Taking into account world experience, approaches to the definition of category vulnerable consumer as a factor of effective reforming of the electric power market by standards and norms of the European legislation were deepened. It is noted that the term "vulnerable consumer" is not applied in all countries, but there are consumer support systems, the organization of which depends on the social policy of the state. Groups of socially vulnerable consumers in the liberalized electricity market are identified. The criteria that are closely related to the definition of "vulnerable categories of consumers" are summarized.

The world experience of existing mechanisms of consumer rights protection in the liberalized electricity market is analysed. It is established that in a number of countries the system of support for low-income consumers is based on the application of social tariffs, in some others, they set up support programs (for example, in the form of social assistance) that are characterized with general nature and do not have an industry affiliation.

It is proved that the minimum consumption tariffs make the price structure non-transparent and have the direct interrelationship with the effect of cross-subsidization, which can lead to incorrect price signals for consumers and investors from energy suppliers. Considering this an important point in the rules of social protection is the absence of administrative interference in the natural mechanisms of the energy market.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

CRYPTOCURRENCY AS AN INFORMATION AND COMMUNICATION INSTRUMENT FOR FINANCIAL-ECONOMIC RELATIONS: ACCOUNTING ASPECT

УДК 338.4:004:336.741.24

Абрамчук М.Ю.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет
Салтикова Г.В.
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет
Білоус Ю.Г.
студентка
Сумський державний університет

У статті проаналізовано наявні підходи до розуміння категорії «криптовалюта» в Україні та світі. Розкрито сутність цього терміну в обліковому аспекті та запропоновано власне визначення. Досліджено специфіку та особливості процесів створення і використання криптовалюти в господарській діяльності. Визначено основні функції криптовалюти як інструменту фінансово-економічних відносин.

Ключові слова: *криптовалюта, інформаційна економіка, фінансовий інструмент, фінансовий актив, інформаційно-комунікаційний інструмент, інформаційний актив (ресурс).*

В статье проанализированы существующие подходы к пониманию категории «криптовалюта» в Украине и мире. Раскрыта сущность данного понятия в учетном аспекте, предложено собственное определение. Исследованы специфика и особенности процессов создания и использования криптовалюты в хозяйственной деятельности. Выделены основные функции криптовалюты как инструмента финансово-экономических отношений.

Ключевые слова: *криптовалюта, информационная экономика, финансовый инструмент, финансовый актив, информационно-коммуникационный инструмент, информационный актив (ресурс).*

The article analyses the existing approaches to understanding the category of "cryptocurrency" in Ukraine and in the world. The essence of this term in the accounting aspect is revealed and the own definition is proposed. The specificity and peculiarities of the processes of creation and use of cryptocurrency in economic activity are investigated. The basic functions of cryptocurrency as a tool of financial and economic relations are determined.

Key words: *cryptocurrency, information economy, financial instrument, financial asset, information and communication instrument, information asset (resource).*

Постановка проблеми. Сучасний етап економічного розвитку суспільства характеризується формуванням нового типу економіки – інформаційної, зумовленої збільшенням ролі інформаційних технологій та електронно-інформаційних технічних засобів зв'язку в розвитку всіх основних сфер економіки. Становлення інформаційної економіки зумовило появу нового інструменту фінансово-економічних відносин – криптовалюти та стрімкий розвиток пов'язаних із нею процесів.

Так, станом на 19 жовтня 2017 р., за даними сайту coinmarketcap. Com, загальна капіталізація криптовалютного ринку перевищила 170 млрд. дол. США та продовжує зростати. Це ж Інтернет-видання веде статистику щодо криптовалют, загальна кількість яких налічує 1 175 назв. При цьому п'ятірка лідерів ринку показує приріст капіталізації щонайменше 245 млн. дол. США [1, с. 49].

Найбільші компанії світу, такі як Microsoft, Dell, Galactic, AirBaltic, Innovecs, VirginGalactic, The New York Times. CNN, Reuters, Zynga, Overstock, Tiger Direct, і світовий онлайн-магазин eBay приймають криптовалюту в оплату за товари та послуги [2, с. 82]. В Європі окремі установи також долучилися до використання криптовалюти, Швейцарський університет прикладних наук у м. Люцерн приймає оплату за навчання студентів у біткоінах, при цьому зазначається, що платежі будуть конвертуватися у валюту Швейцарії щотижня або щодня за досягнення порогу в 10 тис. швейцарських франків [1, с. 50]. На початку 2017 р. у Відні (Австрія) офіційно відкрився перший у світі біткоін-банк (Bitcoin-Bank), а в Японії з квітня 2017 р. біткоіни стали виконувати функцію повноцінної валюти [3, с. 636].

Криптовалюта приймається до оплати в багатьох ресторанах і готелях світу. Відомі навіть випадки видачі заробітної плати державним службовцям США в біткоінах. У кількох азіатських країнах біткоіни використовують як альтернативу банківським рахункам і пластиковим карткам, оскільки банківське обслуговування у цих країнах досить дороге [4].

Не стала винятком й Україна. Зокрема, у 2017 р. американським клієнтом за допомогою децентралізованої платформи нерухомості Propy була придбана квартира в Києві й оплачена цифровою валютою Ethereum. Понад 20 компаній країни офіційно в оплату товарів і послуг приймають криптовалюти, наприклад: продуктовий магазин «Натуральні продукти» (м. Київ); сервісний центр із ремонту техніки Ukrainian iPhone Service (м. Київ); український стартап Yaware тощо [1, с. 50]. У 2016 р. вперше у Україні за допомогою криптовалюти Bitcoin, було сформовано статутний капітал юридичної компанії Axon Partners. У ніч націона-

лізації «ПриватБанку» біржові обсяги купівлі криптовалюти збільшилися вдвічі, а виторг біткоінів за тиждень становив майже 2,3 млн. грн. [5, с. 350].

У цих економічних умовах стрімкого поширення процесів використання криптовалюти в різних сферах господарської діяльності та фінансово-економічних відносинах головним завданням є забезпечення на якісному рівні системи фінансового обліку й оцінки операцій із криптовалютою, що зумовлює актуальність дослідження сутності поняття «криптовалюта» в обліковому аспекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців значний внесок у розвиток теоретичних та методичних положень щодо функціонування криптовалюти зробили: Н. Королюк, М Корягін, С. Легенчук, М. Лихачова, Ш. Лубенець, А. Нефьодов, О. Петрук, Н. Полівки, М. Куцевол, О. Шевченко-Наумова, Т. Яцік та ін. Проте аналіз наукової літератури дає змогу стверджувати, що невирішеною залишається низка теоретичних і прикладних проблем, що стосуються розроблення та обґрунтування механізму фінансового обліку процесів, пов'язаних із функціонуванням криптовалюти, та його застосування на практиці.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних науково-методичних та нормативно-правових підходів до розуміння поняття «криптовалюта» в Україні й світі, а також вивчення особливостей її функціонування як інструменту фінансово-економічних відносин, що є базою для формування ефективної системи фінансового обліку криптовалюти в господарський діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим складником у вирішенні зазначеної проблеми є дослідження сутності поняття «криптовалюта» з позиції облікового відображення задля формування теоретичних положень, що необхідні для використання у бухгалтерській практиці з метою ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства.

Сьогодні поняття «криптовалюта» широко досліджується у науковій літературі. Дискусійність цього питання та відсутність серед авторів єдиного розуміння сутності категорії «криптовалюта» підтверджують різноманіття наукових поглядів як серед зарубіжних, так і вітчизняних дослідників.

Більшість економістів і науковців дотримується погляду, що криптовалюта є різновидом грошей, при цьому існує безліч трактувань: «електронні гроші», «цифрова валюта», «цифрові гроші», «віртуальна валюта», «грошовий сурогат», «квазігроші» тощо. Найпоширеніші з них наведено в табл. 1. При цьому судження авторів сформовані переважно на тлумаченні самого терміну «криптовалюта», який відображає технічні аспекти її створення і функціонування як засобу платежу, міри вартості, засобу нагромадження, засобу обігу та світових грошей.

У деяких джерелах, спираючись на технічні особливості існування та функціонування, крип-

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «криптовалюта» як різновиду грошей

№ з/п	Джерело	Визначення
1	М. Абрамович	Вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work і Proof-of-stakeI.
2	Д.С. Вахрушев, О.В. Железов, А.В. Колдовський, К.В. Чернега	Особливий різновид електронних грошей, функціонування яких засноване на децентралізованому механізмі та обігу, які являють собою складну систему інформаційно-технологічних процедур, побудованих на криптографічних методах захисту, що регламентують ідентифікацію власників та фіксацію факту їх зміни.
3	І. Лубенець	Вид цифрової валюти, заснований на складних обчисленнях деякої функції, яку легко перевірити зворотними математичними діями, основною схемою емісії якої є принцип доказу виконання роботи Proof-of-work.
4	CryptoCoinsNews	Засіб обміну, як і нормальні валюти, такі як долар США, але призначена для обміну цифровою інформацією, що стало можливим завдяки певним принципам криптографії (яка використовується для забезпечення операцій та контролю над створенням нових монет).
5	Investopedia, LLC.	Цифрова або віртуальна валюта, яка використовує криптографію для забезпечення безпеки (через це її важко підробити).
6	Insider.pro	Вид цифрових грошей. У ній використовуються розподілені мережі і публічно доступні журнали реєстрації угод. Ключові ідеї криптографії поєднані в них із грошовою системою заради можливості створити безпечну, анонімну та потенційно стабільну віртуальну валюту.
7	М.П. Владимирова	Це грошові сурогати, до ознак яких належать анонімність, необмеженість кола суб'єктів, що можуть її випускати, відсутність єдиного координаційного центру.
8	Т.В. Яцик	Це вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографичних методів захисту, функціонування системи якої відбувається децентралізовано в розподільній комп'ютерній мережі.

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 5–9]

товалюту характеризують як платіжну систему. Так, на офіційному сайті Bitcoin [10] зазначається, що криптовалюта – це «інноваційна мережа платежів і новий вид грошей, який використовує P2P-технологію та функціонує без центрального контролюючого органу або банку, обробка транзакцій і емісія виробляються колективно, зусиллями мережі».

Дуже цікавою є позиція О.М. Петрук та О.С. Новак [1, с. 52–53], які пропонують криптовалюту відносити до фінансових інструментів та залежно від термінів вкладення коштів суб'єктами господарювання класифікувати її як довгострокові або поточні фінансові інвестиції.

Також досить різноманітними і дискусійними є підходи до визначення сутності криптовалюти регуляторами та її легалізація у різних країнах світу. (табл. 2).

Отже, аналіз наявних підходів до визначення сутності криптовалюти як інструмента фінансово-економічних відносин показав, що її можна розглядати як: гроші (електронні, цифрові, віртуальні тощо), товар, нематеріальний актив, фінансову інвестицію, фінансовий інструмент, ліквідний актив, власність тощо. Безперечним у цій ситуації залишається лише віднесення криптовалюти до активу, що відповідає як загальному розумінню активів як економічної категорії, так і законодавчому визначенню в Україні [13]: «Активи – ресурси, контрольовані підприємством, у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому».

Проте, незважаючи на наявність певних ознак того чи іншого «ресурсу підприємства» у сутності поняття «криптовалюта», на нашу думку, її не можна стовідсотково віднести до певного виду активу.

Так, віднесення криптовалюти до будь-якого різновиду грошей є некоректним, що зумовлено низкою причин.

1. Сьогодні криптовалюта повною мірою не виконує функцій грошей, що детально обґрунтовано авторами у працях [1; 5].

2. Під час формування теоретичних і методичних підходів до сутності поняття «криптовалюта» на основі аналізу лише складників самого терміну «крипто» і «валюта» порушується один із принципів бухгалтерського обліку «превалювання сутності над формою», який, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», передбачає облік операцій відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Таблиця 2

Підходи до визначення криптовалюти в зарубіжних країнах

Країна	Підходи до визначення криптовалюти регуляторами
Австралія	Товар, а операції з нею – бартер
Кітай	Віртуальний товар
США	Виходячи з особливостей правової системи країни (наявністю як федерального права, так і права штатів), криптовалюта розглядається одночасно як аналог грошей, як власність і як біржові товари
Японія	Визнається цінністю, подібною до активів. При цьому цифрова валюта не вважається законним платіжним засобом, а розглядається як засіб обміну, за допомогою якого можна придбати товари, послуги або законні платіжні засоби
Канада	Товар, а операції з нею – бартер
Великобританія	Унікальна комбінація цифр, отримана в результаті складних математичних обчислень і алгоритмів
Болгарія	Фінансовий інструмент
Швейцарія	Спеціальний вид валюти – цифрова валюта
Німеччина	Фінансовий інструмент. Розглядається як одиниця обміну порівняно з іноземною валютою, але не належить до законного платіжного засобу
Австрія	Податковими органами розглядається як нематеріальний актив. Майнінг криптовалюти – як операційна діяльність
Фінляндія	Центральний банк класифікує криптовалюту як програмне забезпечення, яке є товаром
Гонконг	Віртуальний товар
Венесуела	Власність
Аргентина	Аналог грошей та / або товар
Бразилія	Фінансовий актив
Південна Корея	Ліквідні активи або необоротні активи залежно від тривалості зберігання
Індія, Індонезія, Росія, Еквадор, Болівія	Криптовалюти визнано грошовими сурогатами, а їх обіг заборонений

Джерело: сформовано авторами на основі [11; 12] та нормативних документів країн

3. Процес створення та обігу криптовалюти не відповідає вимогам законодавства України [14–17] щодо здійснення випуску грошей та їх використання, вимог до емітентів грошових одиниць тощо. Так, основними вимогами до випуску та обігу електронних грошей в Україні є [14]:

– випуск електронних грошей може здійснювати виключно Банк;

– випуск повинен забезпечуватися безготівковими або готівковими грошима;

– сума електронних грошей на електронному пристрої не повинна перевищувати 14 тис. грн.;

– емітент на вимогу користувача зобов'язаний погашати випущені ним електронні гроші тощо.

Також емітент повинен забезпечувати запровадження:

– організаційних, процедурних заходів та використання технічних засобів для виявлення, а також запобігання, перешкоджання та протидії шахрайству;

– системи захисту інформації, яка має здійснювати безперервний захист інформації під час випуску, використання та погашення електронних грошей на всіх етапах її формування, оброблення, передавання і зберігання;

– контролю над операціями з електронними грошима, які мають здійснюватися виключно на території України;

– заходів із запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму відповідно до законодавства України [14].

4. Криптовалюта не може вважатися іноземною валютою (цифровою, віртуальною тощо), оскільки, відповідно до Листа НБУ № 29-208/7288908.12.2014 щодо віднесення операцій із «віртуальною валютою/криптовалютою «біткоін» до операцій із торгівлі іноземною валютою …», « не має будь-якого забезпечення і юридично зобов'язаних за даною валютою осіб, не контролюється державними органами влади жодної з країн» [17].

5. Неможливість віднесення криптовалюти до грошових сурогатів, зумовлена як невідповідністю терміну, визначеному у законодавстві, так і відсутністю їх у переліку останніх. Так, Закон України «Про Національний банк України» [15] грошові сурогати визначає як «будь-які *документи* у вигляді *грошових знаків*, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів у господарському обороті, крім валютних цінностей». Проте, на нашу думку, криптовалюту не можна вважати «документом» принципово, оскільки в неї відсутні ознаки матеріальності (зовнішнього прояву), та навіть електронним документом з-за відсутності обов'язкових реквізитів документа. Тим паче вона не має вигляду «грошових знаків».

Також криптовалюта певною мірою виконує деякі функції товару: комерційну (є об'єктом обміну); фінансову (є джерелом прибутку); правову (виступає об'єктом договірних відносин). Проте хоча її й можна вважати продуктом праці (якщо вона є результатом операційної діяльності – майнінгу) та об'єктом купівлі-продажу, вона не задовольняє ні особисті ні виробничі людські потреби, тобто не має споживчої вартості.

Безперечно, криптовалюта, як зазначалося раніше, має також ознаки фінансових інструментів, фінансових інвестицій, фінансових та нематеріальних активів, цінних паперів тощо. Проте аналіз визначень та класифікацій цих активів у нормативно-правових актах як України, так і зарубіжних країн, а також особливості створення та функціонування криптовалюти як інструменту фінансово-економічних відносин дають змогу прийти до висновку, що дана категорія має свої якісні відмінності від решти активів, які не дають змоги віднести її до певного виду з низки причин.

По-перше, принциповою відмінністю криптовалюти від інших активів є множинність способів отримання її суб'єктами господарювання. Так, криптовалюта на підприємстві може виникати в результаті кількох подій:

– обміну на товари, роботи, послуги;

– придбання за грошові кошти та електронні гроші;

– як внесок засновників до статутного капіталу підприємства;

– самостійного виготовлення (виробництва) – майнінгу;

– розрахунків із пов'язаними особами (спільна діяльність, участь у капіталі тощо);

– розрахунків із фізичними особами (розрахунків за підзвітні суми, щодо оплати праці, відшкодування матеріальних збитків тощо).

По-друге, криптовалюта як інструмент фінансово-економічних відносин є різнобічним явищем, що зумовлено різноманітністю сфер її використання у господарський діяльності. Так, залежно від функціональних характеристик обігу криптовалюта може певною мірою виконувати функції різних видів активів: засобу обміну; платіжного засобу; інструменту інвестування; засобу заощадження; продукту виробництва тощо. Проте, на нашу думку, виходячи з проведеного аналізу особливостей створення та функціонування криптовалюти, основною її функцією є комунікаційна (обмін інформацією).

По-третє, визначальною рисою криптовалюти є її технічний характер створення та функціонування як інструмента фінансового-економічних відносин, заснований на сучасних інформаційних технологіях (телекомунікаційних системах, криптографії тощо), а середовищем створення та розвитку є Інтернет. Даний аспект дає змогу розглядати

криптовалюту як фактор розвитку інформаційної економіки, зумовленої особливою роллю інформаційних технологій та електронно-інформаційних технічних засобів зв'язку в розвитку всіх основних сфер життєдіяльності суспільства.

Отже, технологічні особливості створення та функціонування криптовалюти як активу підприємства, засновані на сучасних інформаційних технологіях, множинність способів отримання її суб'єктами господарювання та сфер використання у господарський діяльності, а також складність взаємозв'язків і взаємозалежностей у системі фінансово-економічних відносин зумовлюють необхідність розглядати її як особливий вид активів. Так, під криптовалютою в обліковому аспекті ми розумітимемо інформаційний актив (ресурс), що є результатом виробничої, комерційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання, що перебуває на балансі підприємства та забезпечує досягнення передбачуваних їм цілей (зростання прибутку і капіталу, прискорення бізнес процесів, ефективний розвиток підприємства тощо).

Своєю чергою, інформаційний актив (ресурс) – це комунікаційний інструмент фінансово-економічних відносин, функціонування якого засновано на сучасних інформаційних технологіях, телекомунікаційних системах, криптографії тощо, контрольований підприємством у результаті минулих подій та використання якого, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Вказані специфічні риси та особливі властивості криптовалюти як інформаційного активу (ресурсу), різноманіття способів отримання та сфер її використання у діяльності суб'єктів господарювання, а також специфіка (новизна) її взаємозв'язків у системі фінансово-економічних відносин зумовлюють необхідність детального аналізу облікових функцій криптовалюти для розроблення класифікації та механізму фінансового обліку процесів її функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. Становлення та розвиток інформаційної економіки на сучасному етапі розвитку суспільства характеризується появою нових інструментів фінансово-економічних відносин, до яких належить криптовалюта. Її специфічні риси, особливості створення і функціонування та електронна форма взаємодії між суб'єктами господарювання дають змогу розглядати криптовалюту як інформаційний актив (ресурс), що є результатом виробничої, комерційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання, що перебуває на балансі підприємства та забезпечує досягнення передбачуваних ним цілей (зростання прибутку і капіталу, прискорення бізнес-процесів, ефективний розвиток підприємства тощо). На нашу думку, таке бачення економічної сутності криптовалюти повністю розкриває її обліковий зміст та створює достатнє підґрунтя для розроблення класифікації та використання її як методологічного орієнтиру під час формування ефективної системи фінансового обліку та оцінки.

У цілому криптовалюта є специфічним інформаційно-комунікаційним інструментом фінансово-економічних відносин, що характеризує наступну технологічну хвилю циклічного розвитку світової економіки. Відображення специфіки та особливостей нових засобів комунікації зумовило виділення криптовалюти в окремий вид активів, що призводить до необхідності проведення подальших наукових досліджень у напрямі розроблення ефективної системи фінансового обліку, визнання та оцінки процесів виникнення та використання криптовалюти в господарський діяльності. Проте ключова роль у цьому питанні повинна бути відведена фінансовим регуляторам, які передусім мають визначитися з правовим статусом криптовалюти в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрук О.М., Новак О.С. Сутність криптовалюти як методологічна передумова її облікового відображення. Вісник ЖДТУ, Серія «Економічні науки». 2017. № 4(82). С. 48–55.
2. Куцевол М.А., Шевченко-Наумова О.А. Поняття та економічна природа криптовалюти. URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf.
3. Галушка Є.О., О. Пакон Д. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку. Молодий вчений. 2017. № 4(44). С. 634–638.
4. Лихачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання криптовалют. URL: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya –kriptovalyut.
5. Яцик Т.В. Методика фінансового обліку криптовалюти як особливого виду електронних грошей. Молодий вчений. 2017. № 2(42). С. 349–354.
6. Abramowicz Michael. Cryptocurrency-Based Law. GWU Legal Studies Research Paper. 2015. № 9. URL: http://ssrn.com/abstract=2573788.
7. Вахрушев Д.С., Железов О.В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления. Науковедение. 2014. Вып. 5. С. 4–15. URL: https://naukovedenie.ru/PDF/127EVN514.pdf.
8. Колдовський А.В., Чернега К.В. Проблемні аспекти теоретичного осмислення криптовалюти як явища сучасної інформаційної економіки. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2015. Вип. 42. С. 100–110.
9. Владимирова М.П. К вопросу о легализации доходов, полученных преступным путем, посредством использования виртуальной валюты. Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2014. № 9(131). С. 127–130.
10. Офіційний сайт Bitcoin. URL: https://bitcoin.com.

11. Порівняльний огляд іноземного законодавства щодо правового статусу цифрових грошей та державного регулювання криптовалютного бізнесу: Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно- дослідницьким центром на запит народного депутата України. URL: http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/piblications/22.pdf.

12. Правовое регулирование криптовалютного бизнеса: Отчет юридической компании Axon Partners и консалтинговой компании ForkLog Research. URL: http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf.

13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996 – XIV від 16.07.1999 (зі змінами). URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14.

14. Положення про електронні гроші в Україні: Постанова Правління Національного банку України № 481 від 04.11.2010 (зі змінами). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10.

15. Про Національний банк України: Закон України № 679 14 від 20.05.1999 (зі змінами). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14.

16. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України № 2346 – 14 від 05.04.2001 (зі змінами). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.

17. Лист НБУ № 29-208/7288908.12.2014 щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою/криптовалютою «Біткоін». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14.

REFERENCES:

1. Petruk O.M., Novak O. S. (2017) Sutnist krypto valiuty yak metodolohichna peredumova yii oblikovoho vidobrazhennia [Essence of cryptocurrency as methodological prerequisite of its accounting reflection]. The Journal of Zhytomyr State Technological University. Series: Economics, no. 4(82), pp. 48-55.

2. Kutsevol M. A., Shevchenko-Naumova O. A. (2010) Poniattia ta ekonomichna pryroda krypto valiuty [Concept and economic nature of cryptocurrency]. Electronic resource – available at: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf

3. Halushka E. O., Pakon O. D. (2017) Sutnist kryptovaliut ta perspektyvy yikh rozvytku [The essence of cryptocurrency and its development prospects]. Young Scientist, no. 4(44), pp. 634 – 638.

4. Likhachov M. Skromna charivnist bitkoina: ukrainski realii vykorystannia krypto valiut [Electronic resource]. Forbes Ukraine – available at: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya –kriptovalyut

5. Yatsyk T.V. (2017) Metodyka finansovoho obliku kryptovaliuty yak osoblyvoho vydu elektronnykh hroshei [Methods of financial accounting of cryptocurrency as special type of electronic mony]. Young Scientist, no. 4(42), pp. 349 – 354.

6. Abramowicz M. (2015) Cryptocurrency-Based Law (August 28, 2015) GWU Legal Studies Research Paper, no. 2015-9. Available at: http://ssrn.com/abstract=2573788

7. Vakhrushev D. S., Zhelezov O. V. (2014) Kryptovaliuta yak fenomen suchasnoi informatsiinoi ekonomiky: problemy teoretychnoho osmyslennia [Cryptocurrency as a phenomenon of the modern information economy: problems of theoretical reflection]. Naukovedenie, vip. 5, pp. 4 – 15. Available at: https://naukovedenie.ru/PDF/127EVN514.pdf

8. Koldovskyi A.V., Cherneha K.V. (2015) Problemni aspekty teoretychnoho osmyslennia kryptovaliuty, yak yavyshcha suchasnoi informatsiinoi ekonomiky [Problems of theoretical reflection of cryptocurrency as a fact of the modern information economy]. Problems and development prospects of the banking system of Ukraine: Collection of scientific works, vol. 42, pp. 100 – 110.

9. Vladymyrova P. M. (2014) K voprosu o lehalyzatsyy dokhodov, poluchennikh prestupnыm putem, posredstvom yspolzovanyia vyrtualnoi valiuty [On the issue of money laundering through virtual currency using]. RSUH/RGGU Bulleti, no. 9(131), pp. 127-130.

10. Official site of.Bitcoin: [Electronic resource] – available at:https://bitcoin.com

11. Yevropeiskyi informatsiino – doslidnytskyi tsentr (2017) Porivnialnyi ohliad inozemnoho zakonodavstva shchodo pravovoho statusu tsyfrovykh hroshei ta derzhavnoho rehuliuvannia kryptovaliutnoho biznesu [Electronic resource], available at: http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/piblications/22.pdf

12. Yurydychna kompaniia Axon Partners i konsaltynhova kompaniia ForkLog Research (2017) Pravove rehuliuvannia kryptovaliutnoho biznesu [Electronic resource], available at: http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf

13. Zakon Ukrainy (1999 zi zminamy) Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [Electronic resource], available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14

14. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy (№ 481 vid 04.11.2010 r. zi zminamy) Polozhennia pro elektronni hroshi v Ukraini [Electronic resource], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10

15. Zakon Ukrainy (1999 zi zminamy) Pro Natsionalnyi bank Ukrainy [Electronic resource], available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14

16. Zakon Ukrainy (2001 zi zminamy) Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini [Electronic resource], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346-14

17. Lyst NBU (№ 29-208/7288908.12.2014) shchodo vidnesennia operatsii z “virtualnoiu valiutoiu/kryptovaliutoiu “Bitkoin” [Electronic resource], available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14

Abramchuk M.Yu.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
and Entrepreneurship
Sumy State University
Saltykova H.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance
and Entrepreneurship
Sumy State University
Bilous Y.H.
Student
Sumy State University

CRYPTOCURRENCY AS AN INFORMATION AND COMMUNICATION INSTRUMENT FOR FINANCIAL-ECONOMIC RELATIONS: ACCOUNTING ASPECT

The purpose of this article is to study modern scientific, methodological, and legal approaches to understanding the concept of cryptocurrency in Ukraine and the world, as well as studying the peculiarities of its functioning as an instrument of financial and economic relations, which is the basis for the formation of an effective system of cryptocurrency's financial accounting in economic activity.

The existing approaches to understanding the category of cryptocurrency in Ukraine and in the world are analysed in the article. An analysis of existing approaches to the definition of the essence of cryptocurrency as an instrument of financial and economic relations has shown that it can be viewed as: money (electronic, digital, virtual, etc.), commodity, intangible asset, financial investment, financial instrument, liquid asset, property, etc. In this situation, only the attribution of the cryptocurrency to the asset is indisputable, which corresponds to both the general understanding of assets as an economic category and legal definition in Ukraine.

The article analyses the specifics and peculiarities of the processes of creation and use of cryptocurrency in the economic activity. On this basis, the allocation of cryptocurrency to a separate type of assets is grounded. The authors consider cryptocurrency as the result of the production, commercial and financial activity of the business entity that dwells on the balance sheet of the enterprise and ensures achievement of its intended purposes (an increase of profit and capital, acceleration of business processes, effective development of the enterprise, etc.). In turn, the information asset (resource) is a communication tool of financial and economic relations; its functioning is based on modern information technologies, telecommunication systems, cryptography, etc.; it is controlled by the enterprise as a result of past events and its usage is expected to lead to economic benefits in future.

The proposed vision of the economic essence of cryptocurrency, according to the authors, completely reveals its accounting content and provides a sufficient basis for the creation of its classification; it can also be used as a methodological benchmark for the formation of an effective system of the cryptocurrency's financial accounting and valuation.

On the basis of the analysis of specific features, the peculiarities of the creation and functioning of the electronic form of interaction between economic entities, the authors identify the main functions of cryptocurrency as an instrument of financial and economic relations, the main of which is communication (information exchange).

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
MANAGEMENT OF CAPITAL OF INSURANCE COMPANIES

УДК 368.029.5

Алескерова Ю.В.
д.е.н., старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет
Сідак О.М.
магістр
Вінницький національний аграрний університет

Досліджено сутність капіталу страхових компаній. Розкрито, що вимоги щодо достатності капіталу страхової компанії встановлюються законодавчо за допомогою визначення мінімального розміру статутного капіталу. Проаналізовано структуру власного капіталу страхової компанії. Показано страхові компанії із найбільшими сумами власного капіталу в Україні. Доведено, що структура капіталу впливає на рівень рентабельності активів і власного капіталу.
Ключові слова: *страхова компанія, управління, капітал, Україна, власний капітал, статутний капітал, нерозподілений прибуток, резервний капітал, фінансові ресурси.*

Исследована сущность капитала страховых компаний. Раскрыто, что требования по достаточности капитала страховой компании устанавливаются законодательно посредством определения минимального размера уставного капитала. Проанализирована структура собственного капитала страховой компании. Показаны страховые компании с наибольшими суммами собственного капитала в Украине. Доказано, что структура капитала влияет на уровень рентабельности активов и собственного капитала.
Ключевые слова: *страховая компания, управление, капитал, Украина, собственный капитал, уставной капитал, нераспределенная прибыль, резервный капитал, финансовые ресурсы.*

The essence of the capital of insurance companies is investigated. It is disclosed that the requirements for capital adequacy of an insurance company are established by law by means of determining the minimum amount of authorized capital. The structure of equity capital of an insurance company is analysed. The insurance companies with the largest amounts of equity in Ukraine are shown. It is proved that the structure of capital affects the level of profitability of assets and equity.
Key words: *insurance company, management, capital, Ukraine, equity, authorized capital, retained earnings, reserve capital, financial resources.*

Постановка проблеми. У всьому світі капітал стає все більш важливим ресурсом в управлінні страховою діяльністю [11]. Проблема управління капіталом страхових компаній в Україні стала особливо актуальною з прийняттям Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовим установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [2], одним з основних елементів якої є вимоги до підтримання належного рівня капіталу страховиків. Згідно з документом [2] такий нагляд сприятиме оздоровленню та зміцненню вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг за рахунок запобігання системних ризиків, а також зростанню його питомої ваги в економіці країни у довгостроковій перспективі. У світовій практиці здійснення пруденційного нагляду управління достатністю капіталу асоціюється з такими поняттями, як економічний та регулятивний капітал. Таким чином, від правильного трактування цих термінів значною мірою залежить ефективність запровадження пруденційного нагляду за страховою діяльністю в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та управління капіталом страхової компанії розглядали у своїх працях провідні вчені: Н. Супрун [3, 7], Н. Добош [4], Л. Чиж [5], Н. Білоус [6], Н. Нагайчук [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління капіталом страхової компанії донедавна розглядали винятково з погляду забезпечення виконання страховиком своїх зобов'язань перед страхувальниками. Вимоги щодо достатності капіталу встановлюються законодавчо за допомогою визначення мінімального розміру статутного капіталу та інших обмежень щодо обсягу взятих страховиком зобов'язань. Діяльність щодо управління капіталом належить до числа стратегічних планів страхової компанії. При цьому визначаються довгострокові завдання, шляхи розвитку страхової компанії, а також комплекс заходів щодо їх реалізації. В умовах жорсткої конкуренції необхідно постійно вдосконалювати системи та форми управління капіталом, використовувати новітні здобутки та неординарні рішення під час діяльності.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження фінансового змісту управління капіталом страхової компанії, його основних складових ресурсів, порядку та принципів його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконання страховиком своїх зобов'язань перед страхувальниками здійснюється лише з позицій достатності капіталу і тільки державою в особі регуляторних органів. Вимоги щодо достатності капіталу встановлюються законодавчо шляхом визначення мінімального розміру статутного капіталу та інших обмежень щодо обсягу взятих страховиком зобов'язань.

Однак останнім часом страхова діяльність вважається досить привабливою для інвестування, що зумовлює інтерес до питань управління капіталом страховика з метою визначення його вартості, структури, ціни залучення та порівняння з можливими альтернативними вкладаннями.

У сучасних умовах глобалізації й інтеграції економічних процесів вітчизняний страховий ринок, зокрема страховий бізнес, викликає в іноземних інвесторів дедалі більший інтерес. Також спостерігається активізація операцій купівлі-продажу страховиків та пожвавлення процесів об'єднання страхового бізнесу з банківським.

Незначний вітчизняний досвід у цій сфері зумовлює науковий інтерес до розв'язання проблем, що виникають у процесі управління капіталом страховика. У зв'язку з цим метою статті є визначення методичних підходів до управління капіталом страховика та виявлення низки проблем, що супроводжують таку діяльність.

Професійне управління капіталом є запорукою ефективного функціонування суб'єкта господарювання. Капітал є базовою економічною категорією та походить від латинського "capitalis", що означає «основний, головний». На думку І. Бланка, є мінімум 10 характеристик, що формують сутність цього поняття. Для потреб нашого дослідження розглянемо лише кілька: фактор виробництва, інвестиційний ресурс, джерело доходу, об'єкт купівлі-продажу, об'єкт власності й розпорядження.

Сутність капіталу страховика слід розглядати з позицій мети і завдань створення та функціонування страхової компанії як фінансового інституту. Такий підхід допомагає визначити джерела формування капіталу й напрями їх утілення в активах страховика.

Досліджуючи сутність страхування, яка досить ґрунтовно розглянута у праці В. Аленічева, визначимо, що страхова компанія створюється у формі товариства, сферою діяльності якого є відшкодувальне утримання відповідальності за ризиками економічних суб'єктів із метою їх мінімізації та організації взаємодопомоги, спрямованої на досягнення загальноекономічного добробуту шляхом усунення соціальних негараздів та захисту від наслідків нещасних випадків і катастроф.

Узагальнивши викладені у згаданій роботі підходи, доходимо висновку, що страхування слід розглядати, з одного боку, як самостійну господарську й підприємницьку діяльність із метою отримання прибутку, яка може становити інтерес для інвесторів, а з другого – як особливу економічну інституцію, яка водночас може виступати продавцем і страхових послуг, і тимчасово вільних грошових ресурсів. Ця особливість була помічена ще А. Манесом, за словами якого, історія страхування підтверджує той факт, що не так прагнення до спільності, як прагнення до наживи створило сучасну страхову справу.

Слід зазначити, що специфіка страхової діяльності зумовлює особливий інтерес до визначення сутності капіталу страховика й оцінки його вартості. Серед основних характеристик, які формують економічну сутність капіталу, потрібно виділити такі [5]:

1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва.

2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід. У цій своїй якості капітал може виступати у формі позикового капіталу, який забезпечує формування доходів підприємства не в операційній, а у фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності.

3. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Капітал забезпечує необхідний рівень добробуту його власників як у поточному, так і в перспективному періодах.

4. Капітал підприємства є головним виміром його ринкової вартості. У цій якості передусім є власний капітал підприємства, який визначає обсяг його чистих активів.

5. Динаміка капіталу підприємства є важливим барометром рівня ефективності його господарської діяльності.

Переглянувши основні характеристики капіталу, можемо дати його комплексне визначення. Капітал – це нагромаджений заощадженнями запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких у економічній системі ґрунтується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику та ліквідності [6].

Більшість вчених розуміють капітал як фінансові ресурси суб'єкта господарювання (зокрема, страхових компаній). Використовуючи термін «фінансові ресурси» і посилаючись при цьому на баланс, вчені свідомо чи підсвідомо розуміють під ним капітал у грошовій формі. По це свідчать визначення фінансових ресурсів як «грошових коштів, що є в розпорядженні підприємств», або «акумульованих підприємством грошових коштів з різних джерел, які надходять в господарський обіг і призначені для покриття його потреб», при цьому загальна сума фінансових ресурсів кожного підприємства – це кошти, відображені в пасиві бухгалтерського балансу підприємства [9, с. 31].

Капітал забезпечує ефективне функціонування такої специфічної фінансової установи, як страхова компанія (страховик). Для гарантій надійного страхового захисту необхідна наявність відповідних засобів, що використовуються для того, щоби здійснювати (оплачувати) фактори діяльності та здійснювати страхові виплати.

Розмежування цих витрат і виплат за часом вимагає достатнього розміру власного капіталу, що гарантує подальше існування страхового підприємства. Спроба досягти цих гарантій можлива у разі забезпечення виконання двох компонентів: оптимальної конструкції власного капіталу і достатніх страхових резервів.

Економічний зміст капіталу страхової компанії випливає із суті капіталу підприємства, проте зумовлений особливостями страхової сфери. Тобто страхові компанії як специфічні підприємства створюються для отримання прибутку, але водночас предметом їх безпосередньої діяльності є надання страхового захисту, і вони мають бути фінансово спроможними його забезпечити. Досягнення такого завдання можливе за умови відповідної організації формування та управління капіталом і загалом організації фінансової діяльності страховика. Процес формування ринкової економіки в Україні вимагає надійного страхового захисту суб'єктів господарювання. Це спричиняє необхідність пошуку дієвих механізмів мобілізації фінансових ресурсів страхових компаній та їхнього ефективного використання. Високий остаточний результат діяльності підприємства значною мірою залежить від струк тури капіталу.

Структура капіталу – це співвідношення власних і позикових фінансових засобів, які використовує підприємство під час господарської діяльності [7, с. 117]. Структура капіталу впливає на рівень рентабельності активів і власного капіталу, тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства; визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності, тобто рівень основних фінансових ризиків, а також формує співвідношення ступеня прибутковості та ризику під час розвитку підприємства. Капітал забезпечує функціонування страховика і поділяється за джерелами формування на власний та залучений (деякі вчені виокремлюють власні, залучені і позичені кошти). Специфіка страхової діяльності визначає склад і структуру капіталу страхової компанії: він переважно виступає в грошовій формі.

Джерела формування капіталу, що перебуває у розпорядженні страхової компанії, наведені на рисунку 1.

Власний капітал страхової компанії відображається у пасиві балансу у Розділі І «Власний капітал». Він утворює фінансову основу розвитку страхової компанії і передбачає такі елементи: статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток. Крім того, деколи до власних засобів можна зарахувати сформовані за рахунок чистого прибутку страховика фонд споживання і фонд нагромадження. Загальним для них є те, що вони вільні від яких-небудь зовнішніх зобов'язань, тому в зарубіжній практиці їх прийнято називати «вільними резервами» чи «резервом платоспроможності» (маржею).

Власний капітал характеризується такими особливостями:

1. Простотою залучення, оскільки рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу, приймають власники і менеджери.

2. Вищою можливістю отримання прибутку, оскільки у разі його використання не потрібна сплата позикового процента в усіх його формах.

3. Забезпеченням фінансової стійкості розвитку організації, її платоспроможністю в довгостроковому періоді, а також зниженням ризику банкрутства.

Водночас він має недоліки:

1. Обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей істотного розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства в періоди

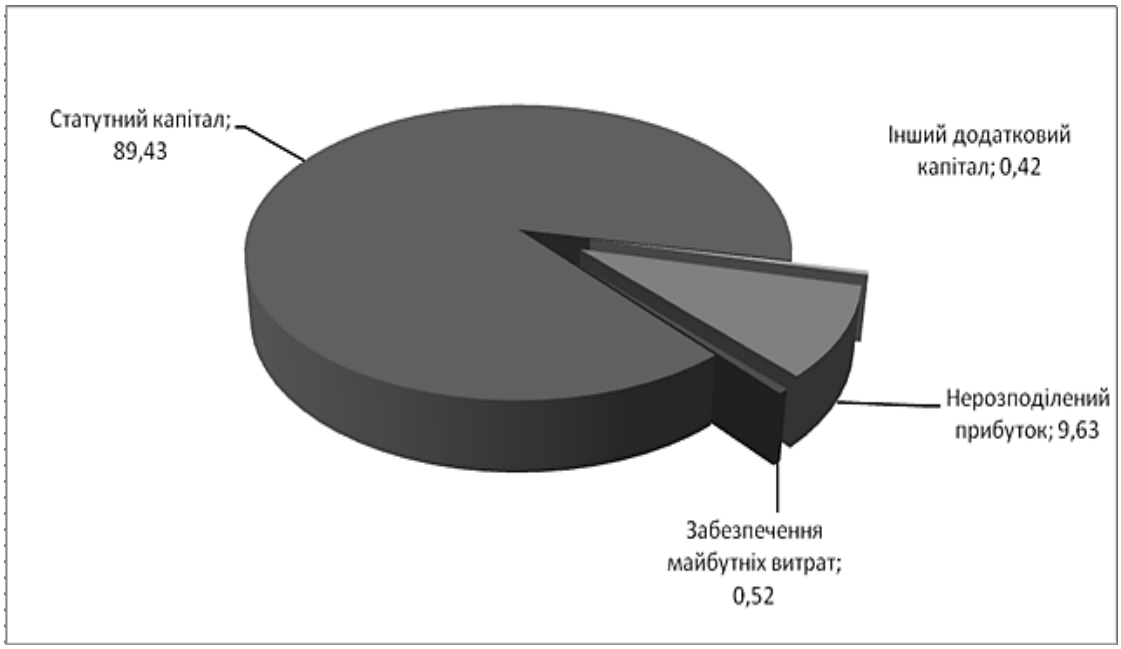


Рис. 1. Структура власного капіталу страхової компанії

сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його циклу.

2. Висока вартість порівняно з альтернативними позиченими джерелами формування капіталу.

3. Не використовується можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових засобів, оскільки без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності над економічною.

Статутний капітал – основна частина власного капіталу та джерело власних фінансових ресурсів страхової компанії. Крім того, це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників до капіталу страхової організації.

Функціями статутного капітал страхової компанії є:

− відображення власності страхової організації як господарського товариства та юридичної особи;

− відображення колективної власності учасників страхової організації;

− забезпечення регулювання відносин власності і управління страховою компанією.

Статутний капітал – це первісне джерело інвестування і формування майна страхової компанії [10, с. 38]. Особливостями формування статутного капіталу страхової організації є:

1) твнесками засновників у статутний фонд страхової компанії можуть бути лише грошові кошти;

2) допускається формування статутного фонду страховика цінними паперами, що випускаються державою, за їх номінальною вартістю в порядку, встановленому Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, але не більше 25% загального розміру статутного фонду;

3) для формування статутного фонду забороняється використовувати кошти страхових резервів, а також кошти, одержані в кредит та під заставу, і вносити нематеріальні активи;

4) забороняється вкладати понад 30% власного статутного фонду до статутних фондів інших страховиків України, в тому числі вносити до статутного фонду окремого страховика понад 10%, крім випадків, передбачених ст. 2 Закону України «Про страхування»;

5) збільшення статутного фонду страхової компанії здійснюється шляхом випуску нових акцій, обміну облігацій на акції та (або) збільшення номінальної вартості акцій;

6) зменшення статутного фонду здійснюється шляхом зменшення номінальної вартості акцій страхової організації та (або) зменшення кількості акцій шляхом викупу частини акцій у їх власників з метою анулювання цих акцій.

Обсяг статутного капіталу страховика не може бути меншим за встановлену законодавством величину [10].

Відповідно до чинного законодавства мінімальний розмір статутного фонду страховика, який здійснює страхування інше, аніж страхування життя, встановлено у розмірі, еквівалентному 1 млн. євро, а страховика, який здійснює страхування життя, – 1,5 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України.

До гарантійного фонду страховика належить додатковий та резервний капітал, а також сума нерозподіленого прибутку [1].

Для забезпечення виконання страховиками зобов'язань щодо окремих видів обов'язкового страхування страховики можуть утворювати централізовані страхові резервні фонди та органи, які здійснюють управління цими фондами. Положення про ці фонди затверджується Уповноваженим органом, функції якого сьогодні в Україні виконує Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [1].

Резервний капітал (вільні резерви) – капітал, що створюється з метою фінансування можливих збитків страхової компанії; частина власних фінансових ресурсів страхової організації, яка резервується, з метою додаткового забезпечення її платоспроможності, відповідно до прийнятої методики здійснення страхової діяльності.

Джерелом формування резервного капіталу є прибуток страхової компанії. Резервний капітал відображає суму резервів страховика, створених за рахунок чистого прибутку. Обсяг резервного фонду повинен бути не менше 25% величини статутного капіталу, а щорічні відрахування у резервний фонд повинні становити не менше 5% чистого прибутку страхової організації [1].

Додатковий капітал – капітал, який страхова компанія залучає поверх статутного капіталу; частина власних фінансових ресурсів, що формується страховою компанією за рахунок проведення додаткової емісії акцій чи їх продажу за ціною, вищою від номінальної, а також інших джерел.

Нерозподілений прибуток – сума прибутку, отриманого страховиком у звітному періоді, який не спрямований на споживання шляхом розподілу між власниками (засновниками, акціонерами) страхової компанії.

Зрештою нерозподілений прибуток залишається у розпорядженні страховика і призначається для капіталізації, тобто для реінвестування на розвиток страхової компанії. Він формується як за рахунок прибутку, що залишився у звітному періоді, так і за рахунок залишку невикористаного прибутку минулих років.

Отже, власний капітал страхової копманії – це частина в активах підприємства, що залиша-

ється після вирахування його зобов'язань, котра формуються з двох джерел: за рахунок внесків засновників та прибутку, одержуваного в результаті діяльності страховика. Статутний капітал страхової організації формується зі вкладів його учасників-засновників. Призначення і методика формування резервного капіталу страхової організації не має галузевої специфіки, а відповідає загальним принципам організації господарської діяльності підприємств. Він не протистоїть жодним фінансовим зобов'язанням і є доповненням до статутного капіталу.

Залучений капітал страховика відображається в Пасиві балансу у Розділі ІІ «Забезпечення наступних витрат і платежів». До складу залученого капіталу входять: страхові резерви, забезпечення наступних витрат і платежів, цільове фінансування. Важливою особливістю балансу страхової компанії є саме структура Розділу ІІ Пасиву.

Відмінність від складу забезпечень наступних витрат і платежів на підприємстві тут полягає в тому, що страховики в цьому розділі відображають ще свої страхові резерви. Ця стаття балансу страховиків поряд із статтею «Статутний капітал» є найвагомішою у пасиві балансу, оскільки обсяги страхових резервів значно перевищують показники інших статей, де відображені залучені і позикові кошти.

Страховики зобов’язані формувати і вести облік таких технічних резервів за видами страхування (крім страхування життя): резерв незароблених премій; резерв заявлених, але не виплачених збитків; резерв збитків, які виникли, але не заявлені; резерв катастроф; резерв коливань збитковості.

Страховики, які займаються страхуванням життя, створюють такі резерви: резерв довгострокових зобов’язань; резерв належних виплат страхових сум [4]. Від ефективності дії механізму формування фінансових ресурсів страхових компаній значною мірою залежить розвиток страхового ринку. Зокрема, для впровадження ІТ-технологій, залучення кваліфікованих кадрів, створення розгалуженої мережі філій необхідне вкладення значних інвестицій. Одним із напрямів розміщення коштів страхових резервів є права вимоги до перестраховиків.

З метою активізації інвестиційного процесу, на наш погляд, слід покривати правами вимог до перестраховиків повністю ту частину страхових резервів, яка передана у перестрахування. На перший погляд, схема балансу страховика нічим не відрізняється від схем балансу інших суб’єктів господарювання, проте, розібравшись детальніше, можна помітити деякі особливості.

Вони стосуються співвідношення між власним та залученим капіталом, кількісних та якісних характеристик декотрих елементів власного та залученого капіталу, складу і структури залученого капіталу, складу і структури активів страховика. Склад та порядок формування страхових резервів визначені в законодавстві і є обов’язковими для всіх страхових компаній.

Страхові резерви, сформовані за рахунок залучених коштів, мають винятково цільове призначення: вони протистоять зобов’язанням із відшкодування збитків і втілюють ту частку ресурсів страхової компанії, яка за звичайних умов діяльності достатня для сплати страхового відшкодування за усіма укладеними договорами страхування.

Страхові резерви мають абсолютний зв’язок з особливостями проведення тих чи інших видів страхування. На практиці величина страхових резервів показує обсяг зобов’язань страхової компанії на звітну дату [8].

Залучений у вигляді страхових премій і зосереджений у страхових резервах капітал вважається одним з найдешевших видів залученого капіталу.

Цільове фінансування для страхової компанії не має відчутного значення. До нього належать кошти, які отримані з бюджету інших джерел.

Позичений капітал страхової компанії відображається у пасиві балансу: у Розділі ІІІ «Довгострокові зобов’язання», Розділі IV «Поточні зобов’язання», Розділі V «Доходи майбутніх періодів». До його складу входять такі елементи: довго- і короткострокові кредити банку, кредиторська заборгованість, доходи майбутніх періодів. Кредити банку як елемент позикового капіталу не є основоположним для страхової компанії.

Кредиторська заборгованість та доходи майбутніх періодів не характеризуються специфікою. Вони такі самі, як у інших суб’єктів господарювання. За значних досягнень теорії і практики у визначенні сутності капіталу страховика маловивченими залишаються підходи до систематизації процесу управління капіталом, визначення його цільової структури і складу, оцінки і регулювання інвестиційної привабливості акцій.

Управління капіталом належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки обсяг, структура та вартість капіталу істотно впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності цього підприємства та загалом на ефективність його діяльності. Управління капіталом – це система принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов’язаних з оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства [8].

Управління капіталом страхової організації спрямоване на виконання таких основних завдань, як:

1. Формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства.

2. Оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямами використання.

3. Забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу за запланованого рівня фінансового ризику.

4. Забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, за запланованого рівня його доходності.

5. Забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства під час його розвитку.

6. Забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників.

7. Забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства.

8. Оптимізація обороту капіталу.

9. Забезпечення своєчасного реінвестування капіталу.

Головним завданням управління капіталом є досягнення максимального фінансового благополуччя власників страхової компанії максимізацією ринкової вартості. Завжди виникають конфлікти між економічними інтересами акціонерів і кредиторів, власників і страхувальників, постає проблема вибору між тим, спрямувати кошти в інвестиції чи виплатити дивіденди; першочерговим інвестуванням коштів і погашенням зобов'язань; формуванням вільних резервів тощо.

Тому головним завданням управління капіталом є формування його оптимальної структури з урахуванням гарантованого рівня дохідності й ризику. Тут можна говорити про ефективність корпоративного управління й інвестиційну привабливість страхової компанії.

Під рівнем корпоративного управління ми розуміємо спосіб управління ресурсами страховика, за якого забезпечується справедливий розподіл фінансових результатів діяльності між його акціонерами і кредиторами, що передбачає наявність системи контролю з боку власників (акціонерів), топ-менеджменту страхової компанії та існування важелів впливу з метою максимізації прибутків і підвищення вартості компанії [2].

Для виконання зазначених завдань керівництво страховика повинно обрати концепцію управління капіталом та мати у розпорядженні відповідний методичний інструментарій. Найчастіше використовуваною є концепція середньозваженої вартості капіталу.

ЇЇ сутність полягає в тому, що капітал одночасно виступає як фактор виробництва й інвестиційний ресурс, які, відповідно, мають свою вартість, що обов'язково має бути врахована у разі залучення капіталу в діяльність страховика. Однак методичні підходи, що застосовуються під час визначення середньозваженої вартості капіталу підприємства чи банку, не підходять у страховому бізнесі, який характеризується згаданими вище особливостями та значним ступенем регульованості й регламентованості з боку держави в особі Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, а також специфічністю послуг (страхового захисту), в основі яких є ризик настання несприятливої події. Не менш популярною є концепція управління структурою капіталу на основі фінансового важеля (ліверiджу), що характеризує використання підприємством позикових коштів та впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Ця концепція для страхової сфери також не зовсім прийнятна, оскільки частка позичених коштів порівняно із залученими є незначною. А стосовно залученого капіталу можна, враховуючи результати дослідження, стверджувати: страхові компанії, у яких рівень концентрації власного і сплаченого статутного капіталів вищий, ніж у конкурентів, мають більші можливості в залученні капіталу з метою отримання доходу. Тобто фінансово потужніші компанії мають більші шанси залучити страхувальників.

Йдеться про абсолютний розмір власного капіталу, а не про співвідношення між елементами капіталу страховика. [3]. Найпридатнішою для страхового бізнесу є концепція оцінки ризику використання капіталу, оцінки ліквідності інвестованого капіталу та управління капіталом на основі моделі стійкого зростання, два перших підходи стосуються управління саме залученим капіталом, який представлений страховими резервами, страхові резерви тимчасово перебувають у розпорядженні страховика, що дає змогу інвестувати з метою отримання доходу. Інвестиційна діяльність пов'язана з ризиками, й саме ризик є визначальним під час вибору варіанта інвестування.

Значна увага в управлінні капіталом страхової компанії приділяється руху грошових коштів страховика. Саме рухом грошових коштів супроводжується формування статутного капіталу, починається і закінчується виробничий цикл страхової компанії, створюються страхові та вільні резерви, здійснюється розміщення та інвестування тимчасово вільних коштів, відбуваються страхові виплати, формується та використовується фінансовий результат.

Грошові кошти надходять до компанії у вигляді: страхових премій за укладеними договорами страхування; доходів від інвестицій; доходів від продажу цінних паперів та інших активів; доходів від емісії акцій.

Рух грошових коштів дає можливість страховику фінансувати операційні витрати, створювати страхові та вільні резерви, сплачувати страхове відшкодування, формувати прибуток, забезпечувати виплату дивідендів. Характер управління капіталом і ступінь розмаїття і складності фінансо-

вих відносин страхової організації зумовлюються організаційною формою, в якій створена страхова компанія. Організаційна форма впливає на розмір та структуру статутного капіталу, на порядок формування резервного фонду, на порядок розподілу прибутку і сплату дивідендів, на розподіл відповідальності за зобов'язаннями страхової організації між її учасниками; •внутрішньою структурою страхової організації [6].

З огляду на внутрішню структуру є прості та складні страховики. Прості організації не мають відокремлених підрозділів – філій та представництв. Складні організації мають однорівневу або дворівневу систему відокремлених підрозділів. Грошові кошти філій включені в кругообіг коштів головної фірми, і це його ускладнює, бо дає змогу маневрувати коштами для подолання внутрішніх дисбалансів, проведення політики диверсифікації щодо формування страхового та інвестиційного портфелів; обсягом і структурою страхового портфеля страховика.

Обсяг і структура страхового портфеля впливає на відносини із суб'єктами страхового ринку – страховими посередниками; перестраховиками; об'єднаннями страховиків. Ця взаємодія ускладнює кругообіг коштів страховика, створюючи нові канали їх надходження, розміщення, а також змінює структуру витрат страхової компанії, впливає на її фінансовий результат; обсягом та структурою інвестиційного портфеля страховика. Цей обсяг визначає склад суб'єктів фінансових взаємовідносин, впливає на структуру грошових надходжень, обсяги та структуру фінансового результату страхової компанії. З огляду на складність кругообігу грошових коштів страхової організації складнішими, аніж у інших суб'єктів господарювання, є і завдання та методика управління капіталом певної фінансової установи.

На кінець 2015 р. найбільшу суму власного капіталу мали такі страхові компанії: «Кремінь» (2015,8 млн. грн.), «Альянс» (1321,2 млн. грн.), «Омега» (658,6 млн. грн.). Ринок капіталу страхового ринку є висококонцентрованим. На 20 страхових компаній приходиться більше 65% його загального обсягу. За 2015 рік власний капітал 80 страхових компаній зріс із 14 388,4 млн. грн. до 14 657,4 млн. грн., або на 1,87%. Найбільший приріст демонстрували такі страхові компанії: «Уніка» (81,76%), «Провідна» (29,23%), «Інго Україна» (22,14%), АХА (20,60%). Найбільше скорочення власного капіталу продемонстрували такі страхові компанії: «ТАС СГ» (−25,31%), «Омега» (−17,77%).

Висновки з цього дослідження. Капітал страхової компанії як акціонерного товариства за своєю сутністю і функціями практично не відрізняється від капіталу підприємств інших організаційно-правових форм.

Однак за джерелами, формами і методами формування, структурою і складом, приналежністю, характером управління і використанням має деякі особливості, зумовлені характером акціонерної форми підприємницької діяльності і корпоративних відносин (найбільші можливості збільшення за рахунок часткових та боргових інструментів, можливість маневрування структурою капіталу, колективний внесок коштів під час формування, перевага інтересів більшості у разі вибору напрямів застосування та розподілу результатів використання капіталу, розділення функцій власності й управління капіталом страхової компанії).

Здійснивши аналіз стану формування фінансових ресурсів страхової компанії, зможемо дійти висновку про наявність резервів збільшення інвестиційних можливостей страхових компаній, використання яких сприятиме подальшому розвитку страхового ринку України. Потреба у вивченні теоретичних засад щодо формування та управління капіталом страхових компаній зумовлена стрімким зростанням страхового ринку України та підвищеною увагою державних органів до діяльності цих фінансових установ. Для забезпечення надійності виконання своїх зобов'язань страхова компанія повинна ефективно формувати та використовувати фінансові ресурси. Розглянувши основні елементи капіталу страхової компанії, можемо зрозуміти особливість страхової діяльності та, відповідно, потребу у грамотному управлінні нею.

Ці особливості стосуються співвідношення між власним та залученим капіталом, кількісних та якісних характеристик декотрих елементів власного та залученого капіталу, складу і структури позиченого капіталу, складу і структури активів страховика загалом. Напрями руху грошових коштів страхової компанії заслуговують окремого дослідження, оскільки цей рух пов'язаний із формуванням її фінансових ресурсів – капіталу у грошовій формі. Дослідження економічного змісту капіталу страхової компанії допоможе зміцнити рівень фінансового стану страховика, дасть змогу створити ефективне підґрунтя для системи заходів з антикризової політики управління страховиком у складних умовах періоду ринкової трансформації економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В. Сільськогосподарське страхування: Теорія, методологія, пратика / Ю.В. Алескерова. // Вінниця: ТОВ «Видавництво – друкарня ДІЛО». В.: 2015. 368 с.

2. Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовим установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. URL: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1301/85_4.pdf.

3. Супрун Н.В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній / Н.В. Супрун // Акту-

альні проблеми розвитку економіки регіону. 2011. Вип. 7(1). – С. 138–144.

4. Добош Н.М. Основні принципи формування та управління капіталу страхових організацій / Н.М. Добош // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 767. С. 132–140.

5. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу [Електронний ресурс] / Л.М. Чиж // Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_66

6. Білоус Н.М. Сучасні тенденції капіталоутворення в секторі страхування життя та накопичення в Україні / Н.М. Білоус, Л.М. Коцан // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. 2013. Вип. 19. № 1. С. 166–177.

7. Супрун Н.В. Оцінка процесу капіталізації українських страхових компаній [Електронний ресурс] / Н.В. Супрун // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. 2011. Вип. 18. С. 519–528.

8. Нагайчук Н.Г. Управління капіталом страхової компанії / Н. Г. Нагайчук // Фінанси України. 2008. № 11. С. 106–116.

9. «Про стан страхового ринку України (2006 – 2015): огляди Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html

10. Ragulatory capital: requirements on the rise. URL: http://www.aon.com/attachments/reinsurance/200909_ab_ analytics_regulatory_capital_report.pdf

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu.V. Sil's'kogospodars'ke strakhuvannya: Teoriya, metodologiya, pratika / Yu.V. Aleskerova. // Vinnitsya: TOV “Vidavnitstvo – drukarnya DILO”.–V.: 2015. – 368 s.

2. Kontseptsiї zaprovadzhennya prudentsiynogo naglyadu za nebankivs'kimi finansovim ustanovami v Derzhavniy komisiї z regulyuvannya rinkiv finansovikh poslug Ukraїni. URL: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1301/85_4.pdf.

3. Suprun N.V. Novi pidkhodi do upravlinnya kapitalom strakhovikh kompaniy / N. V. Suprun // Aktual'ni problemi rozvitku ekonomiki regionu. 2011. Vip. 7(1). S. 138–144.

4. Dobosh N.M. Osnovni printsipi formuvannya ta upravlinnya kapitalu strakhovikh organizatsiy / N.M. Dobosh // Visnik Natsional'nogo universitetu “L'vivs'ka politekhnika”. Menedzhment ta pidpriєmnitstvo v Ukraїni: etapi stanovlennya i problemi rozvitku. 2013. № 767. S. 132–140.

5. Chizh L.M. Sutnist', struktura ta funktsiї strakhovogo kapitalu [Elektronniy resurs] / L.M. Chizh // Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiї. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_66

6. Bilous N.M. Suchasni tendentsiї kapitaloutvorennya v sektori strakhuvannya zhittya ta nakopichennya v Ukraїni / N.M. Bilous, L.M. Kotsan // Problemi ratsional'nogo vikoristannya sotsial'no-ekonomichnogo ta prirodno-resursnogo potentsialu regionu: finansova politika ta investitsiї. 2013. Vip. 19. № 1. S. 166–177.

7. Suprun N.V. Otsinka protsesu kapitalizatsiї ukraїns'kikh strakhovikh kompaniy [Elektronniy resurs] / N.V. Suprun // Naukovi zapiski Natsional'nogo universitetu “Ostroz'ka akademiya”. Seriya : Ekonomika. 2011. Vip. 18. –S. 519–528.

8. Nagaychuk N.G. Upravlinnya kapitalom strakhovoї kompaniї / N. G. Nagaychuk // Finansi Ukraїni. 2008. № 11. S. 106–116.

9. “Pro stan strakhovogo rinku Ukraїni (2006–2015): oglyadi Natsional'noї komisiї, shcho zdiysnyuє derzhavne regulyuvannya u sferi rinkiv finansovikh poslug. URL: http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html

10. Ragulatory capital: requirements on the rise. URL: http://www.aon.com/attachments/reinsurance/200909_ab_ analytics_regulatory_capital_report.pdf

Aleskerova Yu.V.
Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University
Sidak O.M.
Master’s Degree
Vinnytsia National Agrarian University

MANAGEMENT OF CAPITAL OF INSURANCE COMPANIES

Throughout the world, capital is becoming an increasingly important resource in the insurance business. The problem of managing capital of insurance companies in Ukraine has become particularly relevant with the adoption of the Concept for the introduction of prudential supervision of non-bank financial institutions in the State Commission for Regulation of Financial Services Markets in Ukraine, one of the main elements of which is the requirements to maintain the proper level of capital of insurers. According to the document, such supervision will promote the improvement and strengthening of the domestic market of non-bank financial services by preventing systemic risks, as well as increasing its share in the economy of the country in the long run. In world practice, prudential supervision of capital adequacy management is associated with such concepts as economic and regulatory capital. Thus, the effectiveness of the introduction of prudential oversight of insur-

ance activities in Ukraine depends to a large extent on the correct interpretation of these terms. The capital of an insurance company, as a joint-stock company, in its essence and functions, practically does not differ from the capital of enterprises of other organizational and legal forms.

The management of the capital of an insurance company has long been considered solely in terms of ensuring that the insurer fulfils its obligations to policyholders. Capital adequacy requirements are established by law by means of determining the minimum amount of authorized capital and other restrictions on the volume of obligations assumed by the insurer. Capital management activities are among the strategic plans of an insurance company. This determines the long-term tasks, ways of development of the insurance company, as well as a set of measures for their implementation. In conditions of fierce competition, it is necessary to constantly improve systems and forms of capital management, use the latest achievements and extraordinary decisions during the activity.

Execution by the insurer of its obligations to policyholders, that is, only from the standpoint of capital adequacy and only by the state in the person of the regulatory authorities. Capital adequacy requirements are established by law by defining the minimum amount of authorized capital and other restrictions on the volume of obligations assumed by the insurer.

However, recently, insurance activities are considered attractive enough for investment, which leads to an interest in matters of capital management of the insurer in order to determine its value, structure, cost of attraction, and comparison with possible alternative investments.

In the current conditions of globalization and the integration of economic processes, the domestic insurance market, in particular, insurance business, is attracting more and more interest from foreign investors. There is also an intensification of insurers' purchase and sale operations and revitalization of the processes of merging insurance business with the bank.

The insignificant domestic experience in this area predetermines scientific interest in solving the problems that arise during the management of the insurer's capital. In this regard, the purpose of the article is to identify methodological approaches to managing the capital of the insurer and identify a number of problems that accompany such activities.

Professional management of capital is a guarantee of effective functioning of the entity. Capital is a basic economic category and comes from the Latin "capitalis", which means the main. According to I. Blank, there are at least 10 characteristics that form the essence of this concept. For the purposes of our research, we consider only a few, as a factor of production, investment resource, the source of income, an object of sale, property, and disposal.

However, according to sources, forms and methods of formation, structure and composition, belonging, the nature of management and use has some features, due to the nature of the joint-stock form of entrepreneurial activity and corporate relations (the greatest opportunities to increase due to partial and debt instruments, the ability to manoeuvre the structure of capital, collective contribution the money during the formation, the advantage of the majority of the interests in choosing the areas of application and distribution of the results of the use of capital, is divided into ownership and management of insurance company capital).

Having analysed the state of formation of the financial resources of the insurance company, we can draw conclusions about the availability of reserves for increasing the investment opportunities of insurance companies, the use of which will contribute to the further development of the insurance market in Ukraine. The need to study the theoretical foundations for the formation and management of the capital of insurance companies is conditioned by a rapid growth of the insurance market of Ukraine and increased attention of state bodies to the activities of these financial institutions. To ensure the reliability of its obligations, the insurance company must effectively form and use financial resources. Having considered the main elements of the capital of an insurance company, we can understand the feature of insurance activity and, accordingly, the need for its competent management.

These features relate to the relation between own and borrowed capital, quantitative and qualitative characteristics of certain elements of own and attracted capital, structure and structure of the loan capital, composition and structure of the assets of the insurer, in general. The direction of the cash flow of an insurance company deserves a separate study since this movement is associated with the formation of its financial resources – capital in cash. The study of the economic content of the capital of an insurance company will help to strengthen the level of financial status of the insurer, will enable to create an effective basis for a system of measures on crisis management policy of the insurer in the difficult conditions of the period of market transformation of the Ukrainian economy.

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ ПРАВОПОРУШЕННЯМ

TAX PLANNING OF THE ENTERPRISE AS A WAY TO PREVENT OFFENSES

УДК 336.228.32

Голяш І.Д.
доцент, к.е.н.,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет
Романів С.Р.
доцент, к.е.н.,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет
Черешнюк О.М.
к.е.н., старший викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто науково-практичні підходи до визначення ролі та місця податкового планування у системі управління підприємством. Обґрунтовано переваги використання податкового планування для вітчизняних підприємств. Розглянуто можливість податкового планування попереджувати правопорушення у сфері оподаткування. Звернуто увагу на необхідність розширення переліку функцій податкового планування. Підтверджено доцільність створення спеціальних структурних підрозділів та залучення окремих фахівців для здійснення функцій податкового планування на вітчизняних підприємствах.
Ключові слова: *податкове планування, податкова політика, податкове навантаження, функції, підприємство.*

В статье рассмотрены научно-практические подходы к определению роли и места налогового планирования в системе управления предприятием. Обоснованы преимущества использования налогового планирования для отечественных предприятий. Рассмотрена возможность использования налогового планирования для предупреждения правонарушений в сфере налогообложения. Обращено внимание на необходимость расширения перечня функций налогового планирования. Подтверждена целесообразность создания специальных структурных подразделений или привлечения отдельных специалистов для осуществления функций налогового планирования на отечественных предприятиях.
Ключевые слова: *налоговое планирование, налоговая политика, налоговая нагрузка, функции, предприятие.*

This article is about scientific and practical approaches to determining the role and place of tax planning in the enterprise management system. Substantiated all advantages of using tax planning for enterprises. Considered the possibility of using tax planning to prevent tax offenses. An attention is drawn to the necessity of expanding the list of tax planning functions. The expediency of creating special structural divisions or involving individual specialists for the implementation of tax planning functions at enterprises is confirmed.
Key words: *tax planning, tax policy, tax burden, functions, enterprise.*

Постановка проблеми. Недосконалість податкового законодавства на тлі посилення податкового тиску спонукає вітчизняні підприємства ухилятися від сплати податків, що є злочином перед державою. Разом із тим використання підприємствами можливих законних способів мінімізації податків дає змогу уникнути фінансових труднощів, попереджувати виникнення правопорушень у сфері оподаткування.

Без сумніву, мінімізація податків є одним із найважливіших завдань управління підприємством, а найбільш ефективним способом її досягнення нині стало податкове планування.

У більшості вітчизняних підприємств податкове планування ототожнюється із визначенням сум податкових платежів на плановий період та календарним плануванням їх сплати. Проте сутність податкового планування є набагато глибшою. Сьогодні недостатньо правильно та вчасно сплачувати податкові платежі, а доцільно досягати зменшення податкового навантаження на підприємство із застосуванням легальних методів, що сприятиме запобіганню виникнення правопорушень у сфері оподаткування. У зв'язку із цим вивчення сучасних напрямів податкового планування, а також визначення його функціональних можливостей набуло особливої актуальності для кожного вітчизняного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податкове планування є елементом податкової політики підприємства та основою для її формування. Питання податкового планування досліджується у численних наукових працях таких авторів, як П. Бечко [1], О. Білоіван [2], А. Єлисєєв [3; 4], А. Завгородній [4], Н. Лиса [1], Л. Матвійчук [5], Л. Олійник [5], В. Оліховський [6], Ю. Щербина [7] та ін.

Увага авторів переважно зосереджується на вивченні окремих аспектів процесу податкового планування, проте низка теоретико-методологічних питань, яка пов'язана із розумінням ролі податкового планування для попередження правопорушень у сфері оподаткування, залишається недостатньо дослідженою.

Постановка завдання. На підставі комплексного підходу розглянемо роль податкового планування для запобігання податковим правопорушенням, оцінимо його переваги в процесі використання вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практичній діяльності підприємств використовують законні та незаконні шляхи для зниження рівня сплати податків, які відповідають моделям поведінки платників податків [6, с. 177].

Одним із незаконних шляхів є ухилення від сплати податків, під яким розуміється незаконність використання податкових пільг, приховування доходів, заниження об´єктів оподаткування, несвоєчасність сплати податків, відсутність представлення документального підтвердження фактів сплати податків.

Ухилення від сплати податків відбувається шляхом порушення податкового законодавства та супроводжуються скоєнням типових правопорушень (рис. 1).

Розрізняють ухилення від сплати податків, яке є нелегальним шляхом зменшення податкових зобов'язань та уникнення (обхід) податків, котре на відміну від попереднього може здійснюватися як законними, так і незаконними способами. Уникнення (обхід) податків при цьому ґрунтується на використанні законодавчо наданих можливостей у сфері податкового законодавства. Цей шлях передбачає, що підприємство чи фізична особа може не бути платником податків, або його діяльність не підлягає оподаткуванню, або ж його доходи не обкладаються податками [6, с. 177–178].

На противагу попереднім податкове планування є цілком законним шляхом зниження рівня сплати податків. Воно передбачає проведення активної податкової політики, спрямованої на мінімізацію негативного впливу оподаткування методами, які не суперечать законодавству.

Порівняльна характеристика шляхів для зниження рівня сплати податків наведена в табл. 1.

Дані табл. 1 підтверджують доцільність використання податкового планування для зниження рівня сплати податків, оскільки воно має низку суттєвих переваг: законність, низьку ризикованість, вигідність тощо. За умови вибору такого шляху податкові платежі є не лише мінімальними, а й законодавчо обґрунтованими.

Загалом уважається, що планування – це розроблення та прийняття цільових настанов кількісного й якісного характеру, що є одноваріантним та безальтернативним На відміну від цього податкове планування передбачає можливість вибору між альтернативним використанням тих чи інших схем оподаткування.

Критичний аналіз точок зору фахівців дає змогу зробити узагальнення, що під час тлумачення суті податкового планування проявляються різні підходи. Одні автори під податковим плануванням розуміють процес планування підприємством податкових платежів на майбутній період, інші – зосереджують увагу на податковій оптимізації, чи мінімізації [2–5; 7].

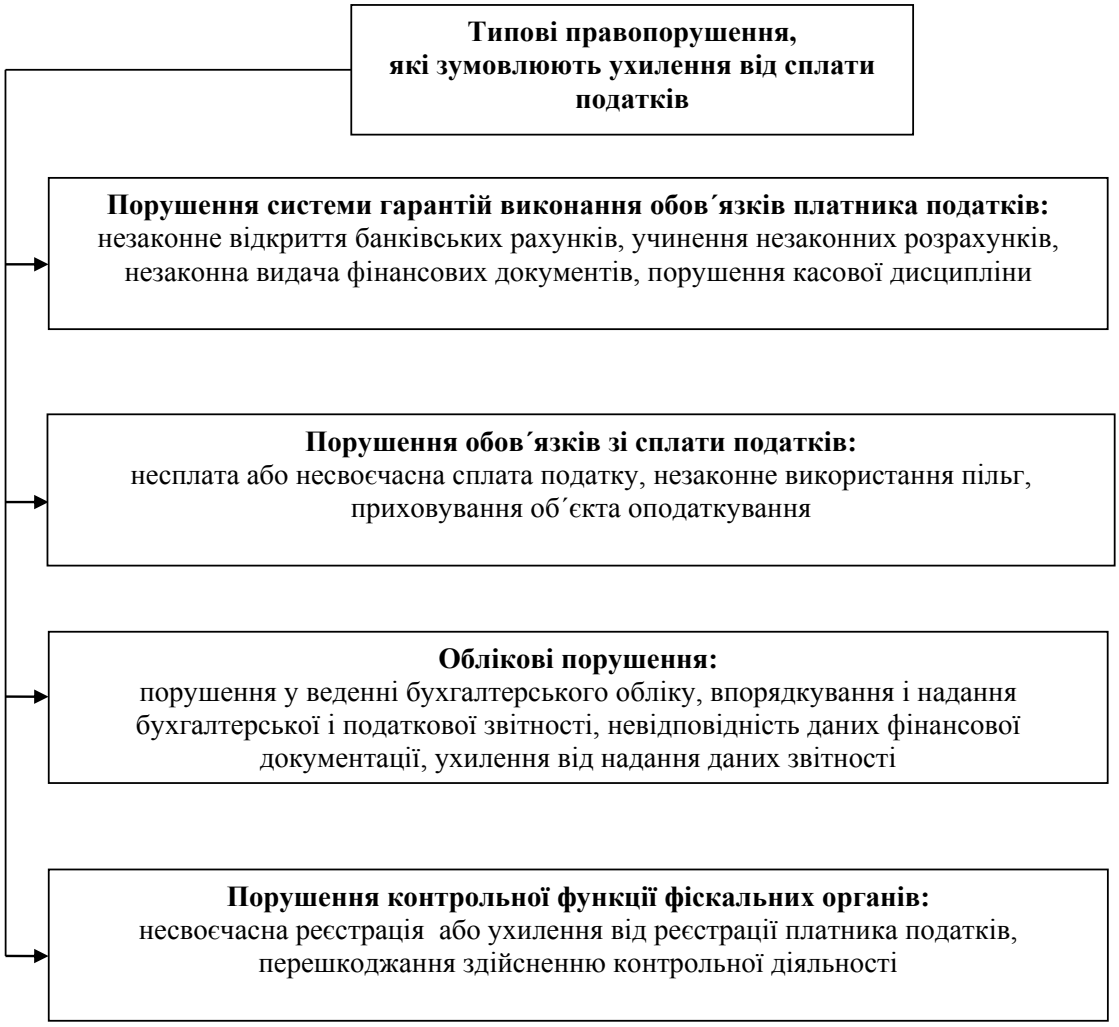


Рис 1. Види правопорушень, які зумовлюють ухилення від сплати податків

Таблиця 1

Порівняльна характеристика шляхів для зниження рівня сплати податків

Критерії порівняння	Шляхи для зниження рівня сплати податків		
	Ухилення від сплати податків	**Уникнення (обхід) податків**	**Податкове планування**
Економічні вигоди	Максимальні	Середні, або мінімальні	Середні
Рівень ризику	Максимальний	Середній	Мінімальний
Санкції з боку держави	Кримінальне провадження	Податкові, або адміністративні	Податкові
Кваліфікація персоналу	Без особливої кваліфікації	Спеціальна, або висока	Висока

На нашу думку, сутність податкового планування слід розглядати з погляду його функціональних можливостей, які дають змогу виходячи з вимог податкового законодавства зменшити податкове навантаження господарського суб'єкта. При цьому трактування сутності податкового планування може здійснюватися через розгляд його функцій, таких як планова, організаційна, аналітична, регулююча, інформаційна, стимулююча. Вважаємо, що цей перелік потребує доповнення. До функцій пропонуємо віднести також профілактичну, яка передбачає можливість попередження виникнення правопорушень у сфері оподаткування.

На нашу думку, податкове планування потрібно проводити з урахуванням особливостей кожного підприємства та за окремими випадками. Для цього необхідно ставити конкретне завдання щодо податкової мінімізації, критично аналізувати ситуацію, досконало вивчати законодавчі акти, розробляти та впроваджувати заходи, здійснювати захист від ризиків та небажаних наслідків.

У теорії податкового планування для досягнення податкової мінімізації рекомендується дотримуватися низки принципів [1, с. 232]:

− законності проведених операцій (способи оптимізації податків не повинні суперечити чинному податковому законодавству);

− обачності (оптимізація повинна ґрунтуватися на логічному використанні недоліків у законодавстві, а не на створенні штучних схем заниження податків);

− послідовності (вибрані інструменти податкового планування мають формувати схему оптимізації, притаманну конкретному підприємству, що ґрунтується на дотриманні його типових господарських операцій);

− поміркованості (отримання максимальної вигоди з мінімальними витратами за дотримання законності нарахування і сплати податків);

− ефективності (витрати на проведення заходів стосовно оптимізації податкового планування не мають перевищувати отриману економію від мінімізації оподаткування).

Характерним для податкового планування є застосування методів, які дають змогу спрогнозувати, розрахувати податкові платежі за альтернативними варіантами здійснення господарської діяльності й вибрати з наявних альтернатив оптимальний варіант оподаткування. Методи прийнято розподіляти на загальні та спеціальні.

До загальних методів податкового планування на підприємстві належать: метод мікробалансів, розрахунково-аналітичний, метод графоаналітичних залежностей, статистичні методи, економіко-математичне моделювання. Існують також спеціальні методи податкового планування, які використовуються на стадії підбору альтернативних варіантів оподаткування. До них належать: метод заміни відносин, метод розподілу відносин, метод делегування податків підприємству-сателіту, метод відстрочки податкового платежу, метод офшору, метод пільгового суб'єкта господарювання, метод використання облікової політики [1, с. 239–241].

Кількісну оцінку ефективності податкової політики, що реалізується підприємством, здійснюють через систему загальновідомих показників, які визначають рівень податкового навантаження на підприємство, рівень впливу окремих заходів податкового планування на величину податкових зобов'язань підприємства, ефективність податкового планування та податкової політики підприємства загалом.

Результативність та ефективність податкового планування на рівні господарського суб'єкта великою мірою залежать від його організаційного забезпечення. Враховуючи надзвичайне значення податкового планування для вітчизняних підприємств, уважаємо, що в їхній організаційній структурі потрібно створювати спеціальні структурні підрозділи, які б здійснювали податкове планування. Однак функціонування спеціальних структурних підрозділів є виправданим для великих підприємств, на решту підприємств для реалізації завдань податкового планування доцільно залучати хоча б одного фахівця. Створення системи, спрямованої на мінімізацію податків законним

шляхом, сприятиме запобіганню скоєнню податкових правопорушень.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах недостатньо правильно та вчасно сплачувати податкові платежі, а доцільно досягати зменшення податкового навантаження на підприємство із застосуванням легальних методів. Найбільш ефективним способом досягнення мінімізації податків нині є податкове планування.

На нашу думку, суть податкового планування слід розглядати з погляду функціональних можливостей, яке може здійснюватися через розгляд його функцій. При цьому вважаємо, що перелік функцій потребує доповнення. До функцій пропонуємо віднести також профілактичну, яка передбачає можливість попередження виникнення правопорушень у сфері оподаткування.

Доцільність використання податкового планування підтверджується низкою суттєвих переваг, таких як законність, низька ризикованість, вигідність тощо.

Вважаємо, що податкове планування потрібно проводити з урахуванням особливостей кожного підприємства та за окремими випадками.

Враховуючи надзвичайне значення податкового планування для вітчизняних підприємств, уважаємо доцільним створення спеціальних структурних підрозділів або залучення окремих фахівців із податкового планування.

Впровадження податкового планування на вітчизняних підприємствах дасть змогу сформувати обґрунтовані висновки щодо перспектив їхнього подальшого розвитку, сприятиме запобіганню скоєнню податкових правопорушень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бечко П.К., Лиса Н.В. Податковий менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. С. 242–245
2. Білоіван О.В. Податкове планування підприємницької діяльності. Економіка та підприємство. 2006. № 5. С. 339–345.
3. Єлисєєв А. Організація податкового планування на підприємстві. Власна справа. 2011. С. 2.
4. Загородній А.Г., Єлисєєв А.В. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: монографія. Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. 152 с.
5. Матвійчук Л.О., Олійник Л.Г. Податкове планування як інструмент управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. №. 11. С. 178–186.
6. Оліховський В.Я. Теоретичні аспекти податкового планування. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 722. С. 177–181.
7. Щербина Ю.О. Необхідність податкового планування у сільськогосподарських підприємствах. Галицький економічний вісник. 2016. Т. 50. № 1. С. 98–104.

REFERENCES:

1. Bechko P.K., Lysa N.V. (2009) Podatkovyi menedzhment [Tax management]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, pp.242-245. (in Ukrainian)
2. Biloivan O.V. (2006) Podatkove planuvannia pidpryiemnytskoi diialnosti [Tax planning of entrepreneurial activity]. Ekonomika ta pidpryiemstvo, no 5, pp. 339–345. (in Ukrainian)
3. Yelysieiev A. (2011) Orhanizatsiia podatkovoho planuvannia na pidpryiemstvi [Organization of tax planning at the enterprise]. Vlasna sprava, p. 2.
4. Zahorodnii A.H., Yeliseev A.V. (2003) Podatky ta podatkove planuvannia pidpryiemnytskoi diialnosti [Taxes and tax planning of entrepreneurial activity]. Lviv: Tsentr Biznes-Servisu, p.152. (in Ukrainian)
5. Matviichuk, L. O., & Oliynyk, L. H. (2016). Podatkove planuvannia yak instrument upravlinnya finansovo-hospodarskoyu diyalnistiu pidpriyemstva [Tax planning as an instrument in financial and economic activity of enterprises]. Aktual'ni Problemy Ekonomiky, no 11, pp.178-186. (in Ukrainian)
6. Olikhovskyi V.Ia. (2012) Teoretychni aspekty podatkovoho planuvannia [Theoretical aspects of tax planning] Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”. no 722, pp. 177–181. (in Ukrainian)
7. Scherbyna J. (2016) Neobkhidnist podatkovoho planuvannia u silskohospodarskykh pidpryiemstvakh [The need for tax planning in agrarian enterprises]. Galician economic bulletin (Tern.), vol. 50, no 1, pp. 98-104. (in Ukrainian)

Golyash I.D.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Audit,
Revision and Analysis
Ternopil National Economic University
Romaniv S.R.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Audit,
Revision and Analysis
Ternopil National Economic University
Chereshnyuk O.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Audit,
Revision and Analysis
Ternopil National Economic University

TAX PLANNING OF THE ENTERPRISE AS A WAY TO PREVENT OFFENSES

Tax minimization is one of the most important tasks of enterprise management, and tax planning has become the most effective way to achieve it in modern times.

In most domestic enterprises, tax planning is identified with the definition of the amount of tax payments for the planning period and the scheduling of their payment. However, the essence of tax planning is much deeper. Now correct and timely tax payments are not enough, and it is advisable to achieve a reduction of the tax burden for the company with legal methods, which will help prevent tax offenses. In this regard, studying of modern areas of tax planning, as well as the definition of its functional capabilities, take on huge relevance for each enterprise.

In practice, enterprises use legal and illegal ways to reduce the level of payment of taxes. The expediency of using tax planning to reduce the level of tax payments is confirmed by a number of significant benefits, which we can include: legality, low riskiness, utility, etc.

In our opinion, the essence of tax planning should be considered in terms of its functional capabilities, which gives a possibility based on the requirements of tax legislation to reduce the tax burden of the economic unity. We believe that the interpretation of tax planning sense through the consideration of its functions needs to be supplemented. To the list of functions other than planned, organizational, analytical, regulatory, informational, and stimulating, we propose include preventive function, which provides the possibility of preventing the occurrence of offenses in the field of taxation.

We believe that tax planning should be done with specifics of each enterprise and on individual occasions. To do this, it is necessary to put a concrete task on tax minimization, critically analyse the situation, study legislation in the best way, develop and implement measures, protect against risks and undesirable consequences. Taking into account the extraordinary value of tax planning for domestic enterprises, it is expedient to create special structural subdivisions or to involve individual tax planning specialists.

Implementation of tax planning at domestic enterprises will enable to formulate substantiated conclusions about the prospects for their further development and will help to prevent tax offenses.

ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ
ESTIMATION OF THE FINANCIAL EQUALIZATION'S LEVEL IN UKRAINE

УДК 336.1:352(477)

Городецька Т.Е.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Стеценко Т.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Кіценко В.М.
студент
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено оцінку рівню фінансового вирівнювання в Україні. Визначено, що в країні проводиться успішна політика фінансового вирівнювання і видатки місцевих бюджетів на душу населення по областях незначно коливаються навколо середнього значення. На підставі методу таксономії всі області розбито на чотири кластери відповідно до специфіки реалізації фінансового вирівнювання. Аналіз ренкінгів областей України за показниками доходів без міжбюджетних трансфертів, видатків місцевих бюджетів та ВРП у розрахунку на одну особу вказує на позитивні спроби знаходження балансу між фінансовим вирівнюванням та бюджетною децентралізацією.
Ключові слова: *місцевий бюджет, видатки місцевих бюджетів, доходи місцевих бюджетів, фінансове вирівнювання, кластер, метод таксономії.*

В статье проведена оценка уровня финансового выравнивания в Украине. Определено, что в Украине проводится успешная политика финансового выравнивания и расходы местных бюджетов на душу населения по областям незначительно колеблются около среднего значения. На основе метода таксономии все области Украины были разбиты на четыре кластера в соответствии со спецификой реализации финансового выравнивания. Анализ ренкингов областей Украины по показателям доходов без межбюджетных трансфертов, расходов местных бюджетов и валового регионального продукта на душу населения раскрывает положительную попытку установления баланса между финансовым выравниванием и бюджетной децентрализацией.
Ключевые слова: *местный бюджет, расходы местных бюджетов, доходы местных бюджетов, финансовое выравнивание, кластер, метод таксономии.*

The level of financial equalization in Ukraine was evaluated in the article. It is determined that successful politics of financial equalization is led in Ukraine, and the expenditures of local budgets per capita by regions are slightly fluctuating around the average value. All regions of Ukraine were divided into four clusters according to the specific features of the implementation of financial equalization on the basis of the method of taxonomy. The analysis of Ukrainian regions' ranking using local budget revenues without intergovernmental transfers, local budget expenditures and GRP per capita indicates positive efforts to find a balance between financial equalization and fiscal decentralization.
Key words: *local budget, local budget expenditures, local budget revenues, financial equalization, cluster, method of taxonomy.*

Постановка проблеми. Одним із головних завдань бюджетної політики держави є забезпечення однакового рівня надання гарантованих державою суспільних послуг на всій території країни. В умовах розшарування адміністративно-територіальних одиниць за рівнем соціально-економічного розвитку це завдання реалізується шляхом фінансового вирівнювання спроможності місцевих бюджетів.

Для прийняття управлінських рішень щодо використання системи фінансового вирівнювання необхідно проводити ретельну оцінку наслідків прийнятих попередніх рішень у зазначеній сфері. Рівень надання гарантованих державою суспільних послуг напряму корелює з обсягами фінансування видатків із місцевих бюджетів, тому базисом такої оцінки повинен бути просторовий аналіз бюджетних видатків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Видатки місцевих бюджетів, зокрема особливості їх складу та структури, правового регулювання, специфіка планування та фінансування тощо доволі часто стають предметом досліджень. За останні роки найбільшої популярності набули питання підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом застосування програмно-цільового методу бюджетування, гендерного бюджетування тощо [1–3]. Чимало наукових праць дають оцінку стану використання коштів місцевих бюджетів, визначаючи цілі використання коштів, структуру видатків, рівень фінансування запланованих видатків [4–7].

Попри суттєві дослідження у напрямі вибраної тематики доцільно поглибити просторовий аналіз розподілу видатків місцевих бюджетів та надати оцінку системі фінансового вирівнювання у контексті проведеної бюджетної реформи.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка рівня фінансового вирівнювання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз статистичних даних є невід'ємним складником будь-якого прийняття рішення у бюджетній сфері. На його підставі дається оцінка попереднім рішенням та корегується вибрана бюджетна тактика.

У бюджетній сфері в Україні виділяють два різноспрямовані пріоритети: з одного боку, це бюджетна децентралізація, яка спрямована на отримання місцевою владою високого рівня самостійності під час прийняття бюджетних рішень, з іншого – це необхідність забезпечення однакового рівня надання гарантованих державою послуг, тобто фінансове вирівнювання видатків місцевих бюджетів, що виправдовує необхідність утручання держави в розподіл бюджетних ресурсів усередині країни.

Достатньо часто аналіз видатків місцевих бюджетів обмежується класичним набором показ-

ників: абсолютні показники запланованих та фактичних обсягів видатків (загалом у розрізі фондів, бюджетної класифікації видатків тощо) та відносні показники (структура видатків у розрізі бюджетної класифікації, рівень виконання запланованих видатків, темпи росту або приросту фактичних видатків тощо).

Для оцінки рівня фінансового вирівнювання в Україні найбільше підходить аналіз видатків у розрізі областей, а порівняння показників забезпечує урахування кількості населення відповідної території.

За період 2010–2017 рр. видатки місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу населення зростали в абсолютній більшості областей за винятком Донецької та Луганської областей унаслідок непередбачуваних обставин. У 16 областях темпи росту за означений період перевищували 350% та тяжіли до позначки у 400%. Єдиною областю, в якій видатки зросли більш ніж у чотири рази, стала Полтавська область. В інших шести областях (Закарпатській, Івано-Франківській, Миколаївській, Рівненській, Херсонській та Чернівецькій) темпи росту показника, що аналізується, варіювалися в межах 310–350%.

Оцінку однорідності показників, що й характеризує рівень фінансового вирівнювання у країні, доцільно проводити на підставі розрахунку коефіцієнту варіації. Як видно з табл. 1, за 2010–2017 рр. коефіцієнт варіації видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу за областями України коливався у межах 4,4–6,5%. Такі значення коефіцієнту свідчать про те, що видатки місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу за областями України в кожному році характеризуються низькою мінливістю, тобто в Україні проводиться успішна політика фінансового вирівнювання і видатки по областях незначно коливаються навколо середнього значення.

Донецька та Луганська області були виключені зі статистичного ряду в 2014–2017 рр. для оцінки чистого ефекту застосування методів та інструментів фінансового вирівнювання. Під час урахування видатків місцевих бюджетів цих двох областей за статистичного аналізу коефіцієнт варіації в означені роки значно зріс (2014 р. – 11,8%, 2015 р. – 18,8%, 2016 р. – 19,2%, 2017 р. – 18,7%), а статистична вибірка вже характеризувалася середнім рівнем мінливості. Оскільки скорочення обсягів видатків у цих двох областях пов'язано з непередбачуваними обставинами, то й оцінювати рівень фінансового вирівнювання в Україні в 2014–2017 рр. необхідно на підставі аналізу стабільних показників.

Зауважимо, що коефіцієнт варіації за період 2014–2017 рр. мав два пікові значення: у 2013 р. диференціація областей за рівнем видатків місцевих бюджетів на одну особу трішки підвищилася, але потім унаслідок фінансової кризи в Україні відбулося зближення значень; у 2014–2017 рр. коефіцієнт зріс з 4,4% до 6,5%, що може бути наслідком як і відновлення економічного зростання у країні, так і запровадження бюджетної реформи наприкінці 2014 р.

Оцінка рівня фінансового вирівнювання не може базуватися виключно на аналізі видаткової частини місцевих бюджетів. Убачається доцільним дослідити розподіл областей України на підставі комплексного аналізу таких показників. Першим показником вибрано ВРП у розрахунку на одну особу як віддзеркалення диференціації областей за рівнем соціально-економічного розвитку та одного з найголовніших критеріїв оцінки бюджетного потенціалу. Другим показником виступили доходи місцевих бюджетів областей України в розрахунку на одну особу (без урахування міжбюджетних трансфертів із державного бюджету), що характеризують спроможність місцевих органів влади наповнювати місцеві бюджети доходами нетрансфертного походження та є базою для оцінки вирівнювання доходів бюджетів шляхом надання закріплених податків. І третій показник – це видатки місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу за областями України.

Для проведення дослідження було вибрано два роки – 2014-й та 2016-й. Вибір цих років зумов-

Таблиця 1

Статистична оцінка розподілу видатків місцевих бюджетів на одну особу за областями України в 2010–2017 рр.

Назва показника	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Мінімальне значення, грн.	2890,5	3421,7	4269,0	4143,7	4990,3	6333,3	7839,7	10684,0
Максимальне значення, грн.	3583,3	4248,2	5039,5	5360,1	5914,2	7390,6	9728,5	14038,2
Розмах варіації	692,7	826,5	770,5	1216,4	923,9	1057,3	1888,8	3354,2
Середня арифметична	3274,8	3805,8	4593,3	4747,5	5288,9	6887,6	8694,1	12231,7
Дисперсія	27814,6	31270,6	49171,8	76417,3	54487,6	91209,4	229226	632530
Середнє квадратичне відхилення	166,8	176,8	221,7	276,4	233,4	302,0	478,8	795,3
Коефіцієнт варіації, %	5,1	4,6	4,8	5,8	4,4	4,4	5,5	6,5

Джерело: розраховано авторами за даними [8–10]

лений можливістю дослідити вплив бюджетної реформи кінця 2014 р. на формування кластерів областей, виходячи зі специфіки їх участі у процесі фінансового вирівнювання.

Для виконання поставленого завдання було вибрано метод багатовимірного аналізу-таксономії (метод дендритів) [11]. Первинна матриця спостережень, тобто вихідні значення трьох показників для кожного року, була перетворена у матрицю стандартизованих ознак. Наступним кроком була побудована матриця відстаней між усіма областями. Заключним етапом стала побудова кластерів областей на підставі встановлення зв'язку кожної з досліджуваних областей із найближчими одиницями. У нашому випадку були отримані скупчення 2-го порядку, що наведені на рис. 1 та рис. 2.

Аналіз побудованих кластерів областей України демонструє, що:

1) всі області за специфікою реалізації фінансового вирівнювання можна об'єднати у чотири кластери: перший: Харківська, Одеська, Запорізька, Дніпропетровська, Київська, Полтавська; другий: Сумська, Чернігівська, Вінницька, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська, Хмельницька, Житомирська, Черкаська, Львівська, Рівненська, Волинська, Івано-Франківська, у 2016 р. також Тернопільська; третій: Чернівецька, Закарпатська, у 2014 р. також Тернопільська; четвертий: Донецька, Луганська;

2) проведена бюджетна реформа кінця 2014 р. суттєво не вплинула на формування кластерів областей за обраними ознаками;

3) у 2016 р. порівняно з 2014 р. всередині другого, третього та четвертого кластерів відбувається зближення, вирівнювання показників на душу населення. Однак вирівнювання відбувається не рівномірними темпами, що підтверджує зміна структури другого кластеру в 2016 р. порівняно з 2014 р.;

4) перший кластер областей характеризується посиленням диференціації вибраних показників у 2016 р.

Спроба подальшої оцінки специфіки вітчизняної системи фінансового вирівнювання базується на порівнянні ренкінгів областей за трьома вищенаведеними показниками. За сучасної системи надання міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам гіпотетично області з порівняно більшими обсягами доходів нетрансфертного походження повинні характеризуватися й вищим рівнем видатків на душу населення.

Як видно з табл. 2, за співвідношенням місць за всіма трьома показниками всі області можна поділити умовно на три групи:

1) області з приблизно однаковими місцями за трьома показниками як у 2014 р., так і у 2016 р. (Вінницька, Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська);

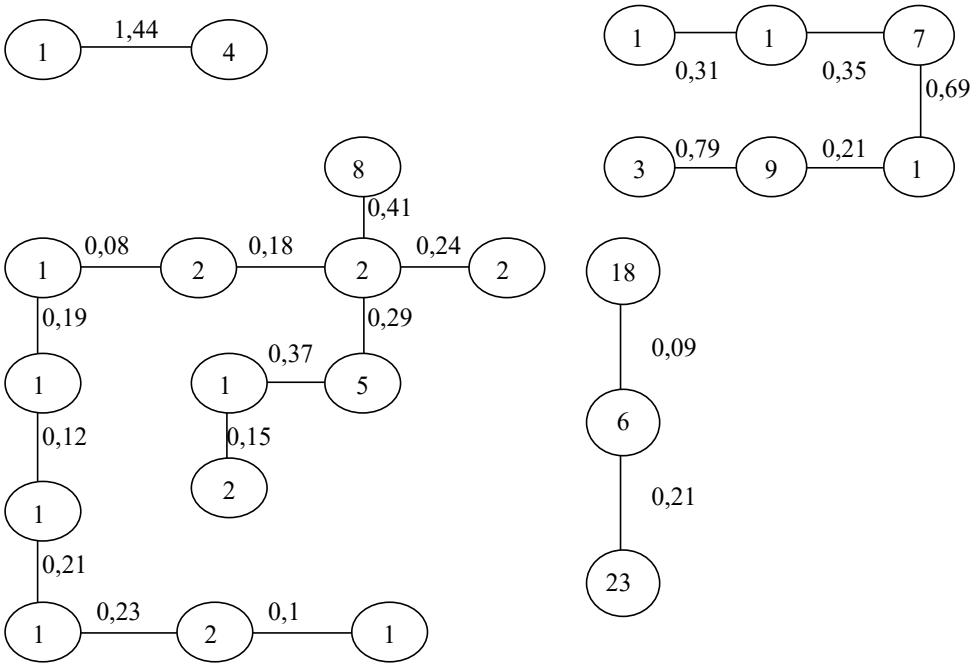


Рис. 1. Кластерні структури для оцінювання фінансового вирівнювання в Україні у 2014 р.

Примітка: номер у вершинах відповідає порядковому номеру області України, що сортовані за абеткою.

Джерело: авторська розробка

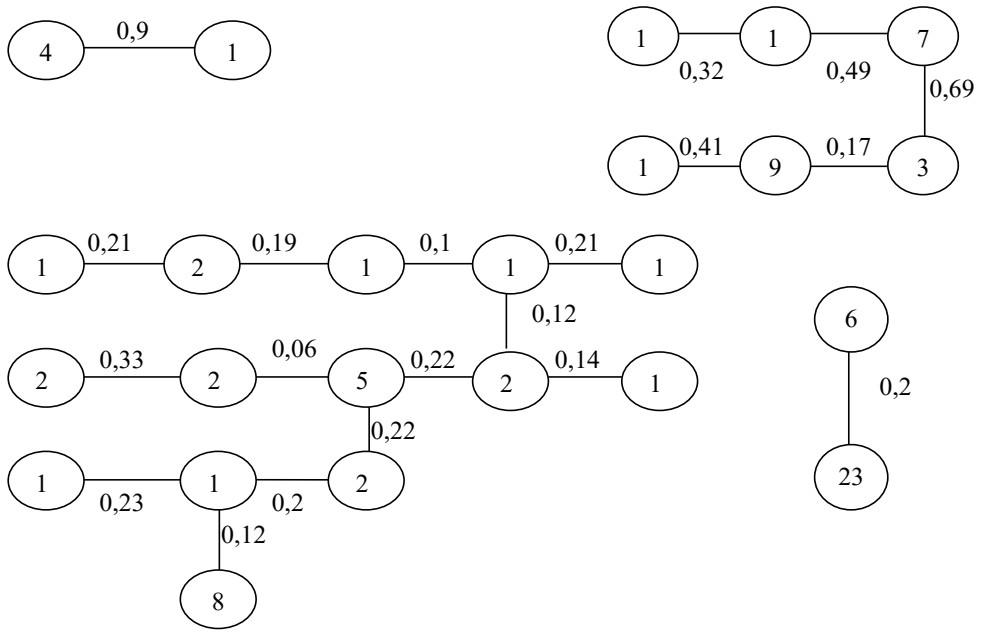


Рис. 2. Кластерні структури для оцінювання фінансового вирівнювання в Україні у 2016 р.

Примітка: номер у вершинах відповідає порядковому номеру області України, що сортовані за абеткою.

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Ренкінги областей України за економічними показниками

№ п/п	Назва території	Ренкінг областей за показником у 2014 р.			Ренкінг областей за показником у 2016 р.		
		ВРП у розрахунку на одну особу	видатки місцевих бюджетів на одну особу (без трансфертів)	доходи місцевих бюджетів на одну особу (без трансфертів)	ВРП у розрахунку на одну особу	видатки місцевих бюджетів на одну особу (без трансфертів)	доходи місцевих бюджетів на одну особу (без трансфертів)
1	Вінницька	12	10	12	10	15	12
2	Волинська	19	1	19	18	5	17
3	Дніпропетровська	1	7	1	2	2	1
4	Донецька	11	23	7	20	23	23
5	Житомирська	18	3	15	14	9	14
6	Закарпатська	22	17	24	22	21	21
7	Запорізька	4	22	4	4	8	3
8	Івано-Франківська	13	4	21	16	10	20
9	Київська	3	9	2	3	3	2
10	Кіровоградська	9	5	8	9	11	10
11	Луганська	24	24	20	24	24	24
12	Львівська	10	19	13	11	7	7
13	Миколаївська	8	20	9	7	18	9
14	Одеська	6	21	6	6	17	5
15	Полтавська	2	15	3	1	1	4
16	Рівненська	16	2	18	19	13	19
17	Сумська	14	18	11	12	6	11
18	Тернопільська	21	16	23	21	14	22
19	Харківська	5	12	5	5	19	6
20	Херсонська	20	13	17	17	22	16
21	Хмельницька	17	6	16	15	12	15
22	Черкаська	7	8	10	8	4	8
23	Чернівецька	23	14	22	23	20	18
24	Чернігівська	15	11	14	13	16	13

Джерело: розраховано авторами за даними [8–10; 12]

2) області, в яких місця за доходами місцевих бюджетів областей України в розрахунку на одну особу (без урахування міжбюджетних трансфертів із державного бюджету) та ВРП в розрахунку на одну особу значно відрізнялися від місця за видатками в обох роках (місце за доходами та ВРП вище, ніж за видатками: Донецька, Миколаївська, Одеська, Харківська області; місце за видатками вище ніж за доходами та ВРП: Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Тернопільська області);

3) області, в яких місця за доходами місцевих бюджетів областей України (без урахування міжбюджетних трансфертів із державного бюджету) та ВРП в розрахунку на одну особу значно відрізнялися від місця за видатками місцевих бюджетів областей України в розрахунку на одну особу в 2014 р., а в 2016 р. відбулося суттєве зближення цих місць (Запорізька, Львівська, Полтавська, Рівненська та Чернівецька області).

Відзначимо, що в 2016 р. у переважній більшості областей (17 областей) практично збігалися місця за всіма трьома показниками (табл. 2). У сучасній системі міжбюджетних трансфертів превалюють субвенції, які надаються на рівних умовах і на визначену мету, тому самостійність місцевих органів напряму залежить від обсягу доходів місцевих бюджетів нетрансфертного походження, які, своєю чергою, впливають на рівень видатків місцевих бюджетів на душу населення. Скорочення кількості викривлень у формулі «більше доходів місцевих бюджетів = більше фінансування видатків місцевих бюджетів» за областями України свідчить про проведення свідомої політики бюджетної децентралізації.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати вищенаведеного дослідження, можна відзначити, що в Україні активно застосовується система фінансового вирівнювання. За період 2010–2017 рр. видатки місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу за областями України характеризувалися слабкою мінливістю ознаки відповідно до розрахованого коефіцієнта варіації. На підставі методу таксономії всі області було розбито на чотири кластери відповідно до специфіки реалізації фінансового вирівнювання. Аналіз ренкінгів областей за показниками доходів без міжбюджетних трансфертів, видатків місцевих бюджетів та ВРП в розрахунку на одну особу в 2014 та 2016 рр. указує на позитивні спроби знаходження балансу між фінансовим вирівнюванням та бюджетною децентралізацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Остріщенко Ю.В. Підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів у контексті бюджетної реформи в Україні. Економічний вісник університету. 2016. Вип. 31(1). С. 277–282.

2. Євтушенко М.С. Методологічні підходи до планування видатків місцевих бюджетів: зарубіжний та вітчизняний досвід. Наукові праці НДФІ. 2016. Вип. 1. С. 68–82.

3. Осадча О.А. Становлення та розвиток системи планування видатків місцевих бюджетів України. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 3. С. 71–78.

4. Дорош В.Ю., Потьомкіна О.В. Діагностичний моніторинг динаміки та виконання місцевих бюджетів Волинської області за видатками. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2017. Вип. 14. С. 68–78.

5. Бучакчийська Ю.А. Аналіз структури видатків місцевих бюджетів на прикладі Запорізької області. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 2. С. 90–95.

6. Бойко С.В. Бюджетні пріоритети України: економіко-статистичний аналіз видаткової частини зведеного бюджету. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2. С. 283–290.

7. Вознюк О.В. Оцінка потенціалу виконання видатків місцевих бюджетів. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_74 (дата звернення: 22.04.2018).

8. Виконання бюджетів / Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/22813;jsessionid=810BDC6C59B0BAF90DD6D3CA96612DAF (дата звернення: 23.04.2018).

9. Статистичний збірник «Бюджет України 2014» / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua).pdf (дата звернення: 23.04.2018).

10. Статистичний збірник «Бюджет України 2016» / Сайт «Доступ до Правди». URL: https://dostup.pravda.com.ua/request/28002/response/53984/attach/2/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf (дата звернення: 23.04.2018).

11. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа; пер. с пол. Москва: Статистика, 1980. 151 с.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 23.04.2018).

REFERENCES:

1. Ostrishchenko Yu. V. (2016) Pidvyshchennia efektyvnosti vydatkiv mistsevykh biudzhetiv u konteksti biudzhetnoi reformy v Ukraini [Increasing the efficiency of local budget expenditures in the context of budget reform in Ukraine]. Ekonomichnyi visnyk universytetu, vol. 31(1), pp. 277–282.

2. Yevtushenko M. S. (2016) Metodolohichni pidkhody do planuvannia vydatkiv mistsevykh biudzhetiv: zarubizhnyi ta vitchyznianyi dosvid [Methodological approaches to planning local budget expenditures: foreign and national experience]. Naukovi pratsi NDFI, vol. 1, pp. 68–82.

3. Osadcha O. A. (2017) Stanovlennia ta rozvytok systemy planuvannia vydatkiv mistsevykh biudzhetiv

Ukrainy [Formation and development of the system of planning of expenditures of local budgets of Ukraine]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, no. 3, pp. 71–78.

4. Dorosh V. Yu. (2017) Diahnostychnyi monitorynh dynamiky ta vykonannia mistsevykh biudzhetiv Volynskoi oblasti za vydatkamy [Diagnostic monitoring of dynamics and implementation of local budgets of Volyn oblast by expenditures]. Ekonomichni nauky. Ceriia : Oblik i finansy, vol. 14, pp. 68-78.

5. Buchakchyiska Yu. A. (2016) Analiz struktury vydatkiv mistsevykh biudzhetiv na prykladi Zaporizkoi oblasti [Analysis of the structure of expenditures of local budgets on the example of Zaporozhye region]. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, no. 2, pp. 90–95.

6. Boiko S. V. (2015) Biudzhetni priorytety Ukrainy: ekonomiko-statystychnyi analiz vydatkovoi chastyny zvedenoho biudzhetu [Budget priorities of Ukraine: economic and statistical analysis of the expenditure part of the consolidated budget]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia : Ekonomika, vol. 2, pp. 283–290.

7. Vozniuk O. V. (2015) Otsinka potentsialu vykonannia vydatkiv mistsevykh biudzhetiv [Assessment of local budget expenditures]. Efektyvna ekonomika, no. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_74 (accessed 22 April 2018).

8. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. Vykonannia biudzhetiv [Budget implementation]. Available at: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/22813;jsessionid=810BDC6C59B0BAF90DD6D3CA96612DAF (accessed 25 April 2018).

9. Ministerstvo finansiv Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk “Biudzhet Ukrainy 2014” [Statistical collection “Budget of Ukraine 2014«]. Available at: http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua).pdf (accessed 23 April 2018).

10. Ministerstvo finansiv Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk “Biudzhet Ukrainy 2016» [Statistical collection “Budget of Ukraine 2016”]. Available at: https://dostup.pravda.com.ua/request/28002/response/53984/attach/2/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf (accessed 23 April 2018).

11. Pljuta V. (1980) Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v jekonomicheskih issledovanijah: Metody taksonomii i faktornogo analiza [Comparative multidimensional analysis in economic research: Methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika. (in Russian).

12. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 23 April 2018).

Horodetska T.E.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Public Finance
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics
Stetsenko T.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public Finance
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics
Kitsenko V.M.
Graduate Student
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

ESTIMATION OF THE FINANCIAL EQUALIZATION’S LEVEL IN UKRAINE

In order to make the following management decisions on the use of the system of financial equalization, it is necessary to evaluate consequences of the previous decisions made in this area. The level of government-guaranteed public services is directly correlated with the volume of local budget expenditures; therefore, a spatial analysis of budget expenditures should be the basis for such an assessment.

Analysis of local budget expenditures by regions is most suited for the evaluation of the financial equalization in Ukraine, and the comparability of indicators is provided due to taking into account the amount of the population of the territories concerned.

For 2010–2017, the values of the coefficient of variation of local budget expenditures per capita in the regions of Ukraine vary within 4.4-6.5%. Such coefficient values indicate that local budget expenditures per capita by regions of Ukraine each year are characterized by low volatility. It is determined that successful politics of financial equalization is led in Ukraine, and the expenditures of local budgets per capita by regions are slightly fluctuating around the average value.

Based on the method of taxonomy, all areas in Ukraine were divided into four clusters according to the specific implementation of financial equalization. An analysis of the constructed clusters of Ukrainian regions demonstrates:

1) all areas according to the specific implementation of financial equalization can be grouped into four clusters: the first (Kharkiv, Odesa, Zaporizhzhia, Dnipropetrovsk, Kyiv, Poltava), the second (Sumy, Chernihiv, Vinnytsia, Kirovohrad, Mykolaiv, Kherson, Khmelnytskyi, Zhytomyr, Cherkasy, Lviv, Rivne, Volyn, Ivano-Frankivsk, in 2016 also Ternopil), the third (Chernivtsi, Transcarpathian, in 2014 also Ternopil), the fourth (Donetsk, Luhansk);

2) the budget reform carried out by the end of 2014 did not significantly affect the formation of clusters of Ukrainian regions on selected criteria;

3) in 2016, compared with 2014, there was some convergence in per capita indicators within the second, third, and fourth clusters of Ukrainian regions. However, the convergence was uneven, which the change in the structure of the second cluster in 2016 compared to 2014 confirmed;

4) the first cluster of regions is characterized by the increasing differentiation of selected indicators in 2016.

The analysis of Ukrainian regions' ranking using local budget revenues without intergovernmental transfers, local budget expenditures, and GRP per capita indicates positive efforts to find a balance between financial equalization and fiscal decentralization.

ПРІОРИТЕТНІСТЬ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

PRIORITY OF SOCIAL SERVICES IN LOCAL EXPENDITURES PLANNING

УДК 336.144

Євтушенко М.С.
аспірант
Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління

У статті розглянуто основні теоретико-методологічні аспекти планування видаткової частини місцевих бюджетів. Виокремлено підґрунтя визначення пріоритетності суспільних послуг. Запропоновано визначення поняття «суспільні послуги». Підкреслено необхідність управління соціальною сферою у сучасних умовах. Розкрито сутність планування видатків місцевих бюджетів як інструменту соціально-економічного розвитку територій.

Ключові слова: *місцевий бюджет, планування, видатки, суспільні послуги, соціальні послуги, бюджетний процес.*

В статье рассмотрены основные теоретико-методологические аспекты планирования расходной части местных бюджетов. Выделены основы определения приоритетности общественных услуг. Предложено определение понятия «общественные услуги». Подчеркнута необходимость управления социальной сферой в современных условиях. Раскрыта сущность планирования расходов местных бюджетов как инструмента социально-экономического развития территорий.

Ключевые слова: *местный бюджет, планирование, расходы, общественные услуги, социальные услуги, бюджетный процесс.*

The article deals with the main theoretical and methodological aspects of planning of the expenditure part of local budgets. The grounds for determining the priority of public services are also identified. The definition of the concept of "public services" is proposed. The need to manage the social sphere in modern conditions is emphasized. The essence of the planning of local expenditures as an instrument of socio-economic development of territories is disclosed.

Key words: *local budget, planning, expenditures, public services, social services, budget process.*

Постановка проблеми. Виважена державна фінансова політика у сфері формування місцевих бюджетів є вагомою умовою соціально-економічного розвитку регіонів, здійснення результативних економічних перетворень. Стратегічний курс України на побудову соціальної держави передбачає пріоритетність досягнення соціальних цілей, орієнтацію на людські цінності, що визначають отримання нової якості життя громадян. Сьогодні головним завданням соціальної політики в Україні є підвищення рівня життя та поліпшення якості життя населення. Важливим інструментом для реалізації зазначеного завдання є видаткова частина місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням державного управління сферою суспільних послуг присвячено праці таких учених, як: О. Кириленко, Л. Лисяк, А. Мярковського О. Палій, А. Гриненко, П. Шевчук, В. Новіков, Б. Надточий, Т. Кір'ян, С. Вегера, А. Сіленко, В. Яценко, І. Дробот, І. Шуляр, Т. Кожан та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в узагальненні теоретико-методологічних засад планування видаткової частини місцевих бюджетів та визначенні пріоритетності суспільних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні спостерігається неухильне зростання ролі людських, соціальних факторів у різних сферах продуктивної діяльності суспільства.

Цей процес призводить до підвищення суспільного значення соціальної сфери, яка являє собою те «поле», де відбувається становлення, розвиток та функціональна віддача людини як соціальної істоти, учасника процесів суспільного відтворення, формування відповідних соціальних зв'язків та процесів.

Конкретніше, соціальна сфера – це соціальна система, яка виконує завдання із забезпечення життя й діяльності людини, соціального добробуту, якості життя населення, розташовуючись за межами безпосередньо матеріального виробництва. Для наочності: це вся система життєзабезпечення, «починаючи від пологових будинків і закінчуючи культурою поховання» [5, с. 627].

Говорячи про життєзабезпечення та його систему, доцільно виділити три групи вітальних потреб особистості, ступінь задоволення яких безпосередньо вказує на якість її життя та сприятливість соціального середовища життєдіяльності, а отже, і на завдання, що їх має вирішувати соціальний комплекс:

а) потреби, пов'язані із життєзабезпеченням (зокрема, житлова потреба);

б) потреби, які зумовлюють становлення особистості (потреби, пов'язані зі станом комфорту, блага як у матеріальному, так і в культурному плані);

в) потреби, які «дають змогу відтворювати людину як творчу особистість» [5, с. 628].

Для реалізації завдань, пов'язаних із задоволенням таких потреб, саме й потрібна розвинена, розгалужена сфера суспільних послуг з її організаційно-економічним вираженням у вигляді соціальної інфраструктури з відокремленням відповідних галузей.

Поняття «суспільні послуги» у вітчизняній літературі нині недостатньою окреслене; близьке ж до нього за значенням поняття «соціальні послуги» вживається в різних значеннях у наукових джерелах і нормативних актах зі сфери соціальної політики. Виходячи із цього, можна запропонувати таке визначення: суспільні послуги – це особливий вид послуг, що зумовлюють задоволення нагальних

потреб людини, її життєзабезпечення, сприяють її життєдіяльності та соціально-культурному розвитку та фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Головною особливістю суспільних послуг є їх вітальний характер (vital needs): вони насамперед зумовлюють виживання та підтримку певного стану життєдіяльності (охорона здоров'я, соціальне забезпечення, житлові послуги); у подальшому – формування та розвиток особистості у фізичному, культурному та духовному плані (освіта, культура і мистецтво, фізична культура і спорт).

Результати досліджень праць провідних науковців [1; 3; 6–8] указують на те, що планування місцевих бюджетів базується на принципах: наукової обґрунтованості, який визначає обґрунтованість та реалістичність показників соціально-економічного розвитку територій; єдності, що полягає у використанні єдиної методології визначення основних напрямів розвитку будь-якої адміністративно-територіальної одиниці; комплексності, що полягає у передбаченні показників місцевих бюджетів у їх взаємозв'язку з іншими явищами; системності, відповідно до якого створюється певна сукупність показників для визначення загального стану розвитку території; пропорційності, відповідно до якого встановлюються певні пропорції і забезпечується їх дотримання; безперервності, який вимагає, щоб плани різних часових періодів узгоджувалися між собою; цілеспрямованості, зміст якого полягає у визначенні цільового характеру показників, зокрема у плануванні видатків місцевих бюджетів; прозорості, згідно з яким планування місцевих бюджетів є зрозумілим для громадськості; альтернативності, який передбачає можливість вибору оптимального плану із кількох наявних.

Проте під час планування місцевих бюджетів необхідно також ураховувати й принцип відповідальності, за яким кожен учасник процесу планування несе відповідальність за свої дії або бездіяльність на кожному етапі планування. Це дасть змогу скоротити обсяги необґрунтованих видатків та підвищити ефективність використання бюджетних коштів.

У процесі планування місцевих бюджетів розв'язується стратегічне економічне завдання спрямування бюджетних ресурсів на розвиток адміністративно-територіальної одиниці та її громади. Це завдання включає у себе вирішення трьох тактичних завдань.

Перше тактичне завдання полягає у встановленні пріоритетних цілей розвитку території, тобто у визначенні оптимального напряму використання бюджетних ресурсів.

Друге – передбачає визначення джерел доходів і розроблення заходів щодо надходження їх до бюджету. Достовірність планування надходжень до місцевих бюджетів базується на застосуванні реальної інформації та ефективних методик її опрацювання.

Третє – має на меті досягнути збалансованість між видатками і доходами, тобто встановити оптимальне співвідношення між задоволенням потреби адміністративно-територіальної одиниці та її громади та наявними ресурсами. Варто зазначити, що до третього завдання можна віднести й формування необхідних резервів для покриття непередбачуваних витрат та досягнення збалансованості в майбутньому.

Якщо ж виділити базові засади управління соціальною сферою як сферою суспільних послуг, що відповідає за добробут та підвищення якості, цивілізованості життя й життєдіяльності населення, то їх можна представити в такому вигляді (рис. 1).

Оскільки потреба у бюджетних коштах, які є необхідними для ефективного соціально-економічного розвитку, виявляється у процесі планування місцевих бюджетів, тому значну увагу варто приділити визначенню завдань, принципів та функцій планування місцевих бюджетів.

Планування видатків місцевих бюджетів для досягнення чітких цілей та завдань соціально-економічного розвитку території потребує подальшого вдосконалення та розроблення гнучких і виважених підходів з огляду на зростаючу складність регулювання даних процесів в умовах децентралізації управління в усіх сферах суспільного життя [10].

На нашу думку, необхідно на законодавчому рівні затвердити вимоги до зручності, складників, вмісту та наповнення електронних ресурсів місцевих органів влади щодо планування, фінансування видатків місцевих бюджетів та оцінки ефективності даних процесів у вигляді, доступному для розуміння пересічному мешканцю громади, району чи регіону.

Ще одним напрямом удосконалення бюджетного планування на місцях, є участь громадськості в бюджетному процесі, проведення громадських слухань щодо визначення основних пріоритетів розвитку адміністративно-територіальних одиниць та оцінки населенням процесу ефективності прогнозів щодо використання бюджетних коштів за попередні періоди.

Використання громадських слухань не як формальних зборів для обміну інформацією, а як засобу впливу на рішення влади сприятиме підвищенню ефективності планування видатків місцевих бюджетів та виступатиме елементом реальної демократії.

Тому можна вважати за необхідне вдосконалити правову основу застосування програмно-цільового методу як один із напрямів підвищення ефективності планування видатків місцевих бюджетів.

Актуальним питанням для України є здійснення стратегічного та середньострокового планування. Реальний стан справ свідчить про практичну його відсутність, що робить неможливим повноцінне застосування програмно-цільового методу через

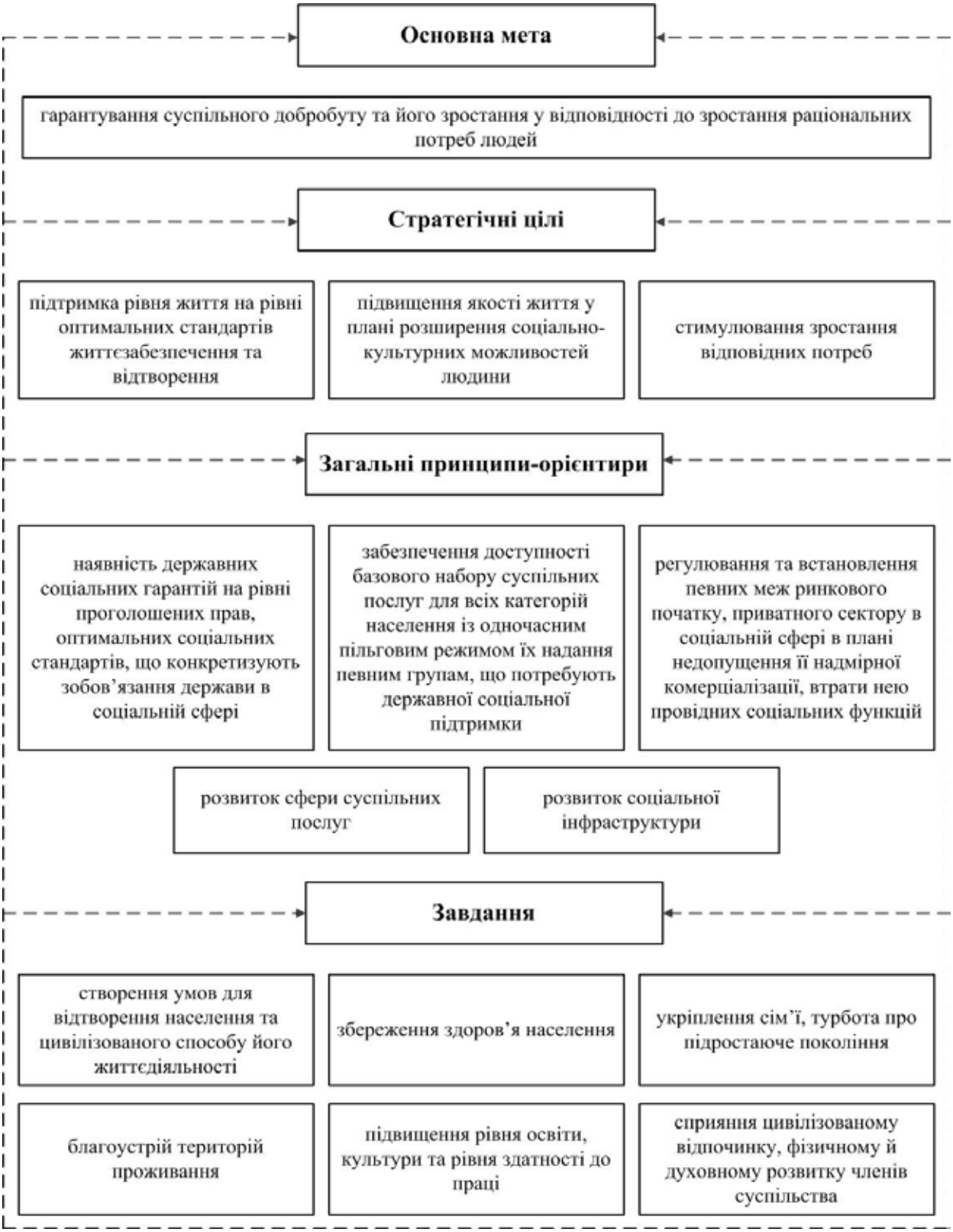


Рис. 1. Базові засади управління соціальною сферою як сферою суспільних послуг

труднощі в установленні взаємозв'язку між ресурсами та цілями, для досягнення більшості з яких потрібно декілька років.

Важливо зазначити, що планування бюджету на період, що охоплює кілька років, стимулює органи місцевої влади, а в сучасних умовах і територіальні громади, визначати перелік першочергових проблем, які існують в економіці адміністративно-територіальних одиниць, розраховувати вартість витрат на їх вирішення та час, протягом якого

ця проблема може бути подолана. Існує також необхідність визначити завдання, які потребують негайного вирішення та можуть бути розв'язані в короткі терміни за відносно невеликі кошти.

В умовах наявності обмеженої кількості бюджетних ресурсів передумовою ефективного середньострокового планування стане запровадження бюджетних обмежень через установлення граничних розмірів видатків для всіх головних розпорядників бюджетних коштів. Основу розподілу граничних розмірів мають становити попередні прогнози вартості наявних бюджетних програм з урахуванням державної стратегії. Перевагою впровадження планування середньострокових граничних обсягів є те, що головні розпорядники коштів показуватимуть не бажаний ними обсяг видатків, який не підтверджений наявними ресурсами, а більш реальну картину видатків у середньостроковій перспективі [4].

Формування місцевого бюджету має ґрунтуватися на пріоритетах регіональної бюджетної політики. Прогнозні та програмні документи соціально-економічного розвитку території, прогноз фінансового балансу на наступні роки мають бути підставою для визначення пріоритетних напрямів бюджетних видатків. У бюджетному процесі повинні бути враховані середньострокова та довгострокова перспективи, встановлений зв'язок із загальними цілями соціально-економічного розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць.

У процесі планування видатків місцевого бюджету визначаються напрями використання бюджетних ресурсів з урахуванням стратегічних орієнтирів розвитку, закріплених у програмі соціально-економічного та культурного розвитку адміністративної території на відповідний рік.

Саме в програмі економічного і соціального розвитку визначається пріоритетність усіх заходів, які необхідно вжити для зростання добробуту міста.

Головною метою програми є створення умов для економічного зростання та вдосконалення механізмів управління розвитком міста на засадах ефективності, відкритості та прозорості, посилення інвестиційної та інноваційної активності, забезпечення належного функціонування комунальної інфраструктури, проведення цілеспрямованої містобудівної політики, дотримання високих екологічних стандартів та в результаті цього підвищення конкурентоспроможності міста, доступності широкого спектра соціальних послуг, забезпечення гідних умов життя та загального підвищення добробуту населення.

Програма ґрунтується на аналізі тенденцій розвитку міської економіки, поточної економічної ситуації, актуальних проблем соціально-економічного розвитку, пріоритетів, а також припущеннях, що враховують вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і ризиків, та визначає завдання і заходи економічної та соціальної політики місцевої влади, індикатори ефективності її реалізації та основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку. Основні етапи планування досягнення стратегічних цілей розвитку схематично зображені на рис. 2:

Варто також зазначити, що, відповідно до ст. 94 Бюджетного кодексу України, загальний обсяг фінансових ресурсів за кожним видом міжбюджетних трансфертів, що враховується під час визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, розраховується на підставі державних соціальних стандартів і нормативів, які встановлюються законом та іншими нормативно-правовими актами [1]. Проте державні соціальні стандарти та нормативи, які б мали бути основою для розрахунку наданих із державного бюджету трансфертів та в подальшому відображатися у здійснених видатках місцевих бюджетів, у переважній більшості не затверджені. У зв'язку із цим в умовах дефіцитності бюджетних коштів обсяг видатків місцевих бюджетів на утримання бюджетних установ переважно галузей соціальної сфери залежить від фінансових можливостей державного та місцевих бюджетів (окрім цільових субвенцій, отриманих

Рис. 2. Етапи планування досягнення стратегічних цілей розвитку

із державного бюджету, бюджетне законодавство не забороняє спрямовувати кошти базової дотації, а також закріплені та власні доходи місцевих бюджетів на такі видатки місцевих бюджетів, як освіта, охорона здоров'я і т. д.).

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищенаведене, можна наголосити на тому, що саме стратегічне управління соціальною сферою як сферою суспільних послуг, що спирається на визначену систему цілей, завдань, принципів та структурних складових, забезпечуватиме вирішення основних соціальних завдань розвитку суспільства.

Неприпустимим виглядає згортання соціальних програм та зменшення рівня гарантій, обсягів суспільних послуг населенню за рахунок держави та суспільних інституцій. Населення України не може задовольнятися «соціальним мінімумом», а має сподіватися на безпечне, цивілізоване життя. Тому ефективне управління соціальною сферою, крім суто гуманітарного складника, має створювати умови для соціального добробуту населення, працюючої людини для нарощування та ефективного використання її трудового потенціалу.

Пріоритетність державного управління соціальною сферою в Україні означає пошук реальних шляхів до більш високого рівня демографічної та соціальної безпеки населення, поліпшення здоров'я та зростання тривалості життя, вирішення житлового питання, подальшого розвитку освіти, культури. Особливо це завдання посилюється під час планування місцевих бюджетів, оскільки від траєкторії економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць залежить поступ цілої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України: закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

2. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац.торг.-екон.ун-т, 2015. 376 с.

3. Дробот І.О., Шуляр І.В. Реформування систем місцевого управління: зарубіжний досвід. URL: http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2011-01(5)/11diouzd.pdf.

4. Затонацька Т.Г., Шиманська О.А. Зарубіжний досвід середньострокового планування в бюджетному процесі. Фінанси України. 2011. № 8. С. 90–100.

5. Социальная политика: учебник / Под общ. ред. Н.А. Волгина; 2-е изд., стереотип. М.: Экзамен, 2004. 736 с.

6. Кириленко О. Теоретичні та практичні аспекти фінансового механізму забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні. Світ фінансів. 2010. № 1. С. 17–27.

7. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія. К.: ДННУ АФУ, 2009. 600 с.

8. Мярковський А.І. Формування місцевих бюджетів як складова соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Наукові праці НДФІ. 2009. Вип. 2(47). С. 3–17.

9. Павелко А.В., Чугунов І.Я. Бюджетна політика економічного розвитку. Вісник КНТЕУ. 2015. № 2. С. 64–73.

10. Чугунов І.Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин. Вісник КНТЕУ. 2011. № 4. С. 13–22.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Biudzhetnyi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy [Budget Code of Ukraine: the law of Ukraine] (Law № 2456-VI, July 8). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (accessed 24 April 2018). (in Ukrainian)

2. Mazaraki A. A. (ed.), Chuhunov I. Ya., Pavelko A. V., Kanieva T. V. (2015) Derzhavne finansove rehuliuvannia ekonomichnykh peretvoren [State financial regulation of economic transformations]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics. (in Ukrainian)

3. Drobot I. O., Shuliar I. V. (2011) Reformuvannia system mistsevoho upravlinnia: zarubizhnyi dosvid [Reform of local government system: foreign experience]. Available at: http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2011-01(5)/11diouzd.pdf (accessed 24 April 2018). (in Ukrainian)

4. Zatonatska T. H., Shymanska O. A. (2011) Zarubizhnyi dosvid serednostrokovoho planuvannia v biudzhetnomu protsesi [Foreign experience of medium-term planning in the budget process]. Finance of Ukraine, no. 8, pp. 90-100. (in Ukrainian)

5. Volgina N. A. (ed.) (2004) Sotsial'naya politika [Social policy]. Moscow: Ekzamen. (in Russian)

6. Kyrylenko O. (2010) Teoretychni ta praktychni aspekty finansovoho mekhanizmu zabezpechennia orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini [Theoretical and practical aspects of financing mechanism of local self-governments in Ukraine]. Svit finansiv [The World of Finance], no. 1, pp. 17-27. (in Ukrainian)

7. Lysiak L. V. (2009) Biudzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehuliuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Budget policy in the system of state regulation of socio-economic development of Ukraine]. Kyiv: SESI "The Academy of Financial Management". (in Ukrainian)

8. Miarkovskyi A. I. (2009) Formuvannia mistsevykh biudzhetiv yak skladova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku administratyvno-terytorialnykh odynyts [Local budgets drafting as a component of socio-economic development of municipal units]. Naukovi pratsi NDFI [Scientific works of NDFI], no. 2 (47), pp. 3-17. (in Ukrainian)

9. Pavelko A. V., Chuhunov I. Ya. (2015) Biudzhetna polityka ekonomichnoho rozvytku [Budget policy of economic development]. Visnyk KNTEU [Herald of KNUTE], no. 2, pp. 64–73. (in Ukrainian)

10. Chuhunov I. Ya. Teoretychni zasady rozvytku biudzhetnykh vidnosyn [Theoretical foundations of budget relations development]. Visnyk KNTEU [Herald of KNUTE], no. 4, pp. 13 – 22. (in Ukrainian)

Yevtushenko M.S.
Postgraduate Student
Financial Institute of Scientific Research
Academy of Financial Management

PRIORITY OF SOCIAL SERVICES IN LOCAL EXPENDITURES PLANNING

A well-balanced state financial policy regarding local budgets is a significant condition for the socio-economic development of regions and the implementation of effective economic reforms. The main task of social policy in Ukraine is to raise living standards and improve the quality of life. An important tool for the implementation of this task is the expenditure part of local budgets.

The concept of “public services” is currently not sufficiently outlined in the scientific literature. The closest to it is the concept of “social services” which is used in scientific sources and regulations in the field of social policy. Proceeding from this, the following definition is proposed: public services are a special type of services that provide the satisfaction of the vital needs of a person, its life support, promote its social and cultural development and are financed at the expense of state and local budgets. The main feature of public services is their vital nature: healthcare, social security, housing services, development of personality in the physical, cultural, and spiritual aspects (education, culture and art, physical culture and sports).

Planning of local expenditures in order to achieve clear goals and tasks of the socio-economic development of municipal units requires further improvement and development of flexible and balanced approaches.

In our opinion, it is necessary to provide legislative requirements for the convenience and usability of electronic resources of local authorities on local expenditures planning and assessing the effectiveness of these processes in a form that is accessible to the average citizen of a community, district or region.

Another area of improvement of local budget planning is public participation in the budget process, holding public hearings on the identification of the main priorities of public service provision.

Drafting of local budgets should be based on the principles of regional budget policy. The mid-term forecast may serve as the basis for the planning of the local expenditures on priority public services. Established links between the goals of social and economic development of the state and municipal units are to be provided in order to increase the effectiveness of performance-based budgeting.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ФУНКЦІЙ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF ESSENCE AND FUNCTIONS OF REINSURANCE

УДК 368.01

Матвійчук Л.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет

У статті узагальнено наукові підходи до визначення сутності поняття «перестрахування». Систематизовано функції перестрахування. Запропоновано авторський підхід до визначення функцій перестрахування. Проаналізовано сучасний стан розвитку перестрахового ринку в Україні. Визначено основні проблеми розвитку перестрахового ринку в Україні.
Ключові слова: *страхування, перестрахування, економічна сутність, функції, страховий ринок.*

В статье обобщены научные подходы к определению сущности понятия «перестрахование». Систематизированы функции перестрахования. Предложен авторский подход к определению функций перестрахования. Проанализировано современное состояние перестраховочного рынка в Украине. Определены основные проблемы развития перестраховочного рынка в Украине.
Ключевые слова: *страхование, перестрахование, экономическая сущность, функции, страховой рынок.*

The article generalizes the scientific approaches to the definition of the essence of the concept of "reinsurance". The reinsurance functions are systematized. The author's approach to the definition of reinsurance functions is proposed. The current state of development of the reinsurance market in Ukraine is analysed. The main problems of the reinsurance market development in Ukraine are determined.
Key words: *insurance, reinsurance, economic essence, functions, insurance market.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання вітчизняних страхових компаній інститут перестрахування відіграє надзвичайно важливу роль: виступає ефективним механізмом захисту майнових інтересів страховиків, стимулює розвиток страхового ринку та захищає національну систему економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічної природи перестрахування займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, В.Г. Ізмайлов, О.В. Кнейслер, Е.В. Козлова, Д.С. Маруженко, С.С. Осадець, Т.В. Татаріна, В.С. Шутов.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення наукових підходів до визначення сутності поняття «перестрахування», систематизація функцій перестрахування та визначення сучасного стану розвитку перестрахового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перестрахування є одним із найважливіших сегментів ринку страхування. Формування попиту на послуги перестрахування як системи перерозподілу страхових ризиків і збитків зумовлене розвитком світового господарства та появою нових об'єктів страхування.

Досліджуючи економічну природу перестраховування, науковці розглядають її в різних аспектах. У науковій літературі ведуться дискусії стосовно ототожнення і розбіжностей страхування та перестрахування, з'ясування спільних і відмінних ознак.

Таке різнобічне трактування перестрахування можна пояснити тим, що перестрахування є доволі динамічним і багатогранним явищем, а тому досить складно в одному визначенні розкрити усі його сутнісні ознаки, форми вияву та специфіку функціонування. Водночас із метою розкриття сутності поняття О.В. Кнейслер пропонує виділяти управлінський підхід, організаційно-правовий та юридичний [24]. На нашу думку, доцільно виокремити ще й економічний та захисний підходи, що дасть змогу всебічно охарактеризувати сутність перестрахування та підкреслить його роль у забезпеченні ефективної діяльності страховика (рис. 1).

З урахуванням вищезазначеного можна дійти висновку, що перестрахування виконує потрійну роль: забезпечує фінансову стабільність страховиків; захищає інтереси споживачів страхових послуг від невиконання або неналежного виконання страховиками прийнятих на себе зобов'язань; захищає економіку держави загалом, формування надійного ринку страхових послуг [2, с. 111].

Визначивши сутність поняття «перестрахування», проаналізуємо функції, які воно виконує.

На основі дослідження фахової економічної літератури варто зазначити, що є різні погляди науковців щодо кількості і сутності функцій перестрахування (табл. 1).

Зокрема, у своїх дослідженнях Н.О. Долгошея зазначає, що основною функцією перестрахування є вторинний розподіл ризику, завдяки якому здійснюється кількісне та якісне вирівнювання страхового портфеля [3]. Ми вважаємо, що такий підхід є доволі фрагментарним, оскільки не враховує інші функції перестрахування.

І.А. Марчева розглядає сутність перестрахування та наводить такі його функції: створення умов для формування однорідного збалансованого портфеля, розширення фінансових можливостей страховика та можливість прийняття на страхування унікальних ризиків, сприяння запровадженню та поширенню нових видів страху-

Рис. 1. Основні підходи до визначення сутності поняття «перестрахування»

Джерело: систематизовано та доповнено автором

вання, скорочення ризику виникнення збитків від проведення страхових операцій, регулювання співвідношення між розмірами власного капіталу й обсягом страхових операцій [4].

Науковці В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, М.В. Мних, Т.А. Ротова, К.Є. Турбіна виділяють такі функції перестрахування:

– вторинного перерозподілу ризику. Погоджуємося, що в процесі перестрахування відбувається повторний розподіл уже застрахованого ризику;

– можливість брати на страхування дуже дорогі та унікальні ризики. Дійсно, за рахунок розподілу фінансової відповідальності страхової компанії з іншими страховиками стає можливим їм разом покривати різні ризики, в тому числі й унікальні;

– сприяння запровадженню та поширенню нових видів страхування. Вважаємо, що запропонована функція не повністю відповідає змісту перестрахування, адже перестрахування виступає як один із можливих (а не суттєвих) інструментів для створення нових видів страхування;

– функція створення умов для формування однорідного збалансованого портфеля, який необхідний страховику для надійного контролю своєї середньо- та довгострокової політики, розкриває визначальну роль перестрахування під час формування збалансованого страхового портфеля. Саме за рахунок запровадження механізму перестрахування страхові компанії можуть страхувати ризики з різною частотою збитку, за різними видами та розмірами;

– набуття форми зовнішньої торгівлі, якщо перерозподіл ризику здійснюється між компаніями різних країн: вважаємо, що ця функція розкриває суттєві особливості організації співпраці між страховими компаніями, а не сам процес перестрахування [5, 6, 8, 7, 9].

М.В. Мних [8], окрім зазначених функцій, виділяє ще функцію надання додаткових фінансових ємностей (капіталу) для прийняття прямим страховиком ризиків на страхування. Також цю функцію виділяють і російські вчені К.Є. Турбіна та Л.О. Юрченко. Вважаємо, що ця функція за своєю сутністю повторює функцію можливості брати на страхування дорогі та унікальні ризики, визначаючи джерело фінансування таких ризиків [9, 11].

Таблиця 1

Матриця функцій перестрахування

Функції перестрахування	Автор									
	Доглошея Н.О.[3]	Марчева І.А. [4]	Базилевич В.Д.[5]	Внукова Н.М. [6]	Ротова Т.А. [7]	Мних М. В. [8]	Турбіна К. Є [9]	Третяк К.В. [10]	Юрченко Л.О. [11]	Разом
вторинний перерозподіл ризику	+		+	+	+	+	+	+		7
вплив на покращення платоспроможності прямого страховика							+	+	+	3
створення умов для формування однорідного збалансованого портфеля		+	+	+	+	+	+	+		7
розширення фінансових можливостей страховика та можливість прийняття на страхування унікальних ризиків		+	+	+	+	+	+	+		7
набуття форми зовнішньої торгівлі			+	+	+	+	+			5
сприяння запровадженню та поширенню нових видів страхування		+	+	+	+	+	+			6
надання додаткових фінансових ємностей (капіталу) для прийняття прямим страховиком ризиків на страхування						+	+		+	3
захист річного балансу страховика							+		+	2
участь у податковому плануванні прямого страховика							+		+	2
надання ліквідних активів для швидкого врегулювання збитків прямим страховиком							+		+	2
скорочення ризику виникнення збитків від проведення страхових операцій		+								1
регулювання співвідношення між розмірами власного капіталу й обсягом страхових операцій		+								1
надання умов для накопичення активів прямим страховиком							+		+	2
Разом	1	5	5	5	5	6	11	4	6	48

Джерело: систематизовано автором

Окрім розглянутих функцій, К.Є. Турбіна та Л.О. Юрченко у своїх дослідженнях виділяють такі функції перестрахування:

– функцію захисту річного балансу страховика;

– участь у податковому плануванні прямого страховика;

– надання умов для накопичення активів прямим страховиком;

– вплив на покращення платоспроможності прямого страховика;

– функцію надання ліквідних активів для швидкого врегулювання збитків прямим страховиком під час настання страхових випадків із застрахованими ризиками [9, 11].

Такий підхід, на наш погляд, є досить громіздким та ускладнює процес сприйняття функцій перестрахування. Деякі функції є досить дискусійними. Так, функція захисту річного балансу страховика не відображає основних особливостей процесу перестрахування і не розкриває його сутності. Функцію участі у податковому плануванні прямого страховика можна охарактеризувати як додаткову, тому що вона розкриває супутні можливості використання перестрахування у процесі безпосередньої роботи прямого страховика. Функція впливу на покращення платоспроможності прямого страховика відображає можливість забезпечення платоспроможності страхової компанії за рахунок використання одного із її елементів – перестрахування. Виокремлення функції надання ліквідних активів для швидкого врегулювання збитків прямим страховиком під час настання страхових випадків із застрахованими ризиками вважаємо опосередкованим, адже страхові компанії не завжди чекають на виплати з боку перестрахових компаній під час виконання зобов'язань перед страхувальником і здійснюють виплати власними фінансовими ресурсами.

К.В. Третяк пропонує виокремлювати такі функції, як: вторинний перерозподіл ризику; вплив на покращення платоспроможності прямого страховика; створення умов для формування однорідного збалансованого портфеля, який необхідний страховику для надійного контролю своєї середньо- та довгострокової політики; розширення фінансових можливостей страховика та можливість прийняття на страхування унікальних ризиків. Ми вважаємо, що запропонований підхід не повною мірою розкриває функції перестрахування, оскільки не враховує впливу перестрахування та страховий ринок загалом [10].

На основі здійсненого аналізу різних підходів учених щодо трактування функцій перестрахування пропонуємо уточнити перелік функцій перестрахування, що розкриватимуть всебічно його сутність (рис. 2).

Таким чином, слід зазначити, що головною функцією перестрахування є вторинний перерозподіл ризику. Можливість за допомогою перестрахування перерозподіляти ризик, безперечно, є основною особливістю цієї операції та першоосновою механізму перестрахування, який страховики, а в подальшому і цеденти з ретроцедентами, використовують для забезпечення власної фінансової стійкості та в кінцевому рахунку для отримання прибутку.

Основною метою перестрахування є захист майнових інтересів страховиків, що проявляється в можливості належно виконувати ними власні зобов'язання за договорами страхування, а також брати на себе великі ризики та здійснювати страхові виплати за ними в повному обсязі.

Сучасні тенденції розвитку вітчизняного ринку перестрахування вимагають від його учасників проводити активні дії щодо розподілу та перерозподілу власних зобов'язань. Цей факт пов'язаний з відсутністю державної підтримки цього ринку у межах проведення ефективного регулювання і створення висококапіталізованої державної страхової (перестрахової) компанії. Так, за договорами перестрахування ризиків за 9 місяців 2017 року українські страховики (цеденти, перестрахувальники) сплатили часток страхових премій 13 261,9 млн. грн. (за 9 місяців 2016 року – 8460,6 млн. грн.), з них: перестраховикам-нерезидентам – 2661,8 млн. грн. (за 9 місяців 2016 року – 3204,8 млн. грн.); перестраховикам-резидентам – 10 600,1 млн. грн. (за 9 місяців 2016 року – 5255,8 млн. грн.).

Загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками, становила 854,5 млн. грн. (за 9 місяців 2016 року – 984,6 млн. грн.), у тому числі компенсовано: перестраховиками-нерезидентами – 636,8 млн. грн. (за 9 місяців 2016 року – 759,5 млн. грн.); перестраховиками-резидентами – 217,7 млн. грн. (за 9 місяців 2016 року– 225,1 млн. грн.).

У структурі вихідного перестрахування станом на 30.09.2017 найбільше сплачено часток страхових премій за такими видами страхування, як: страхування вантажів та багажу (вантажобагажу) – 2851,6 млн. грн. (або 21,5%) (станом на 30.09.2016 – 2159,0 млн. грн. (або 25,5%)); страхування фінансових ризиків – 2643,3 млн. грн. (або 19,9%) (станом на 30.09.2016 – 1247,2 млн. грн. (або 14,7%)); страхування майна – 2404,7 млн. грн. (або 18,1%) (станом на 30.09.2016 – 1521,0 млн. грн. (або 18,0%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1758,3 млн. грн. (або 13,3%) (станом на 30.09.2016 – 688,9 млн. грн. (або 8,1%)); страхування відповідальності перед третіми особами – 1132,3 млн. грн. (або 8,5%) (станом на 30.09.2016 – 671,0 млн. грн. (або 7,9%)); страхування наземного транспорту (КАСКО) – 654,8 млн. грн. (або 4,9%) (станом на 30.09.2016 – 505,2 млн. грн. (або 6,0%)); авіаційне страхування – 428,8 млн. грн. (або 3,2%) (станом на 30.09.2016 – 264,9 млн. грн. (або 3,1%)) [12].

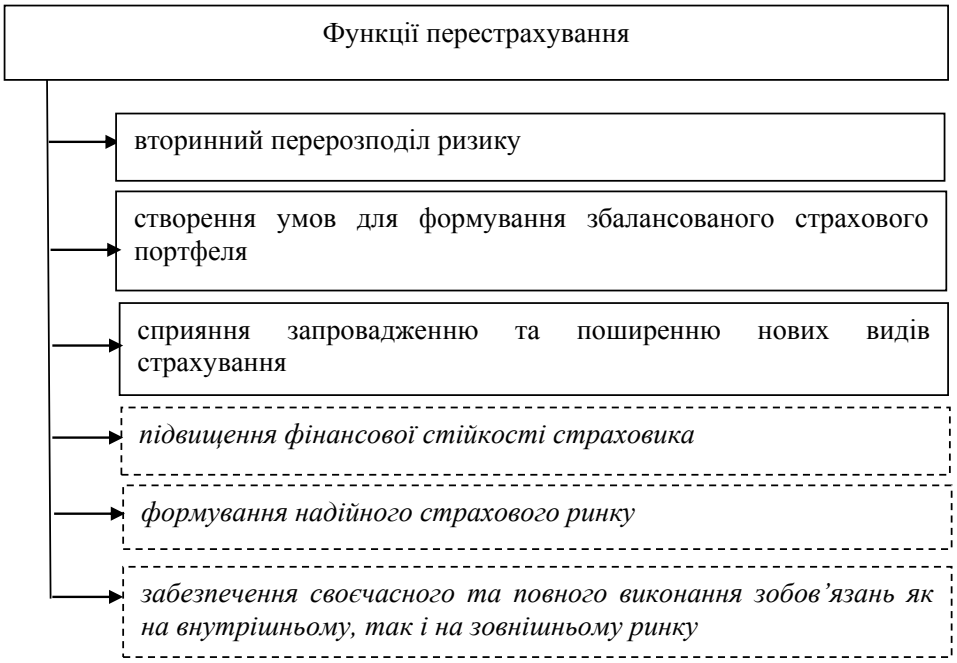


Рис. 2. Функції перестрахування

Джерело: систематизовано та доповнено автором

Розглянувши основні показники розвитку ринку перестрахування, варто зазначити, що ринок перестрахування України за період свого становлення набув низки позитивних тенденцій, проте має вагомі прогалини розвитку, такі як: недостатня капіталізація страховиків; незначна місткість перестрахового ринку; значний вплив державних інституцій на процеси страхування та перестрахування, що приводить до їх зарегульованості, а це впливає на зниження зацікавленості іноземних партнерів у співпраці з вітчизняними страховими компаніями; низький рівень страхової культури, наявність шахрайських дій на ринку; неринкові методи визначення тарифної політики страховиків тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проаналізовано економічну сутність перестрахування та доведено, що різнобічне трактування перестрахування можна пояснити тим, що перестрахування є доволі динамічним і багатогранним явищем, а тому досить складно в одному визначенні розкрити усі його сутнісні ознаки, форми вияву та специфіку функціонування. Водночас із метою розкриття сутності поняття у науковій літературі виокремлюють управлінський підхід, організаційно-правовий та юридичний. Запропоновано виокремити ще й економічний та захисний підходи, що дасть змогу охарактеризувати сутність перестрахування та підкреслить його роль у забезпеченні ефективної діяльності страховика.

На основі дослідження фахової економічної літератури систематизовано погляди науковців щодо кількості і сутності функцій перестрахування та запропоновано уточнений перелік функцій перестрахування, що всебічно розкриватимуть його сутність. Проаналізовано обсяг та динаміку здійснення перестрахових операцій страховими компаніями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кнейслер О.В. Ринок перестрахування в Україні: теоретико-методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку: монографія / О.В. Кнейслер. К.: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.

2. Войцеховська І.М. Поняття і сутність перестрахування / І.М. Войцеховська // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. 2015. № 1. С. 110–114.

3. Доглошея Н.О. Страхування в запитаннях та відповідях : навч. посібник / К.: Центр учбової літератури. 2010. 318 с.

4. Марчева І.А. Страхування: навч. метод. Посібник/ І.А. Матчева. Нижній Новгород: Нижньогородський державний університет, 2012. 122 с.

5. Базилевич В.Д. Страхування: підруч. / В.Д. Базилевич. К.: Знання, 2008. 1019 с.

6. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика: навчальний посібник / Внукова Н.М., Временко Л.В., Успаленко В.І. Харків: Бурун Книга, 2009. 656 с.

7. Ротова Т.А. Страхування: навч. пособ. – 2-ге вид. переробл. та допов. / Т.А. Ротова. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 400 с.

8. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підруч. / М.В. Мних. К.: Знання України, 2006. 284 с.

9. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования / К.Е. Турбина. М.: Анкил, 2000. 320 с.

10. Третяк К. В. Тенденції світового ринку перестрахування та їх вплив на розвиток вітчизняного ринку перестрахування / К.В. Третяк // Фінанси, облік і аудит. 2013. Вип. 1. С. 156–164.

11. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика. Учеб. Пособие для вузов / Л.А. Юрченко. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. 199 с.

12. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг. URL: http://nfp.gov.ua.

REFERENCES:

1. Knejsler O.V. (2012) Rynok perestrahuvannja v Ukrai'ni: teoretyko-metodologichni dominanty formuvannja ta priorytety rozvytku: monografija. K.: Centr uchbovoi' literatury, pp.416.

2. Vojcehovs'ka I.M. (2015) Ponjattja i sutnist' perestrahuvannja [Jurydychnyj visnyk. Povitrjane i kosmichne pravo], № 1, pp. 110–114.

3. Doglosheja N.O. (2010) Strahuvannja v zapytannjah ta vidpovidjah : navch. posibnyk. K.: Centr uchbovoi' literatury, 318s.

4. Marcheva I.A. (2012) Strahuvannja: navch. metod. Posibnyk. Nyzhnij Novgorod: Nyzhn'ogorods'kyj derzhavnyj universytet, p. 122 s.

5. Bazylevych V.D. (2008) Strahuvannja: pidruch. K.: Znannja, p. 1019

6. Vnukova N. M. (2009) Strahuvannja: teorija ta praktyka: navchal'nyj posibnyk. Harkiv: Burun Knyga, p. 656

7. Rotova T.A. (2006) Strahuvannja: navch. posob. 2-ge vyd. pererobl. ta dopov. K.: Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, p.400

8. Mnyh M.V. (2006) Strahuvannja v Ukrai'ni: suchasna teorija i praktyka: pidruch. K.: Znannja Ukrai'ny, p. 284

9. Turbyna K.E. (2000) Tendencyy razvytyja myrovogo rынka strahovanyja. M.: Ankyl, p. 320

10. Tretjak K.V. (2013) Tendencii' svitovogo rynku perestrahuvannja ta i'h vplyv na rozvytok vitchyznjanogo rynku perestrahuvannja [Finansy, oblik i audyt]. Vyp. 1, pp. 156–164

11. Jurchenko L. A. (2001) Fynansovыj menedzhment strahovshhyka. Ucheb. Posobye dlja vuzov. M.: JuNYTY–DANA, p.199

12. Pidsumky dijal'nosti strahovyh kompanij za 2017 rik. / Nacional'na komisija, shho zdijsnjuje derzhavne reguljuvannja rynkiv finansovyh poslug. URL: http://nfp.gov.ua.

Matviichuk L.O.
Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance,
Khmelnitsky National University

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF ESSENCE AND FUNCTIONS OF REINSURANCE

In today's conditions of management of domestic insurance companies, a reinsurance institution plays an extremely important role, namely: acts as an effective mechanism for protecting the property interests of insurers, stimulates the development of the insurance market, and protects the national system of the economy.

The economic essence of reinsurance is analysed and it is proved that the versatile interpretation of reinsurance can be explained by the fact that reinsurance is a rather dynamic and multifaceted phenomenon and, therefore, it is quite difficult to disclose in its definition all its essential features, forms of manifestation, and specificity of functioning. At the same time, in order to reveal the essence of the concept in the scientific literature, there is a managerial approach, organizational, and legal. It is proposed to separate economic and protective approaches. The essence of the economic approach is to define reinsurance as a mechanism for increasing financial stability and minimizing the cost of an insurance company, by compensating part of the insurance indemnity paid by the insured in the event of an insured event and increasing the financial capacity for the conclusion of new contracts. The essence of the protective approach allows us to treat reinsurance as an instrument of protecting the state's economy by increasing the reliability and efficiency of the insurance market. That is why applying to the definition of reinsurance of managerial, organizational, legal, economic, and protective approaches will characterize the essence of reinsurance and emphasize its role in ensuring the effective operation of the insurer.

On the basis of the study of professional economic literature, the views of scientists on the quantity and nature of reinsurance functions are systematized, and an updated list of reinsurance functions is proposed, which will comprehensively reveal its essence.

It is determined that the main function of reinsurance is the secondary redistribution of risk. The ability to reallocate risk through reinsurance is undoubtedly the main feature of this transaction and the primary reinsurance mechanism, which insurers use for their own financial stability and ultimately for profit.

The main objective of reinsurance is to protect the property interests of insurers, which manifests itself in the ability to properly fulfil their own obligations under insurance contracts, as well as to assume large risks and make insurance payments in full on them.

The volume and dynamics of realization of reinsurance operations by insurance companies are analysed. It is determined that the reinsurance market of Ukraine during the period of its formation has got a number of positive tendencies, however, it has significant gaps in development, in particular: insufficient capitalization of insurers; insignificant capacity of the reinsurance market; a significant influence of state institutions on the processes of insurance and reinsurance leads to their overregulation, which affects the reduction of interest of foreign partners in cooperation with domestic insurance companies; low level of insurance culture, presence of fraudulent actions in the market; non-market methods for determining the tariff policy of insurers, etc.

АНАЛІЗ РОБОЧИХ АКТИВІВ ПАТ «ОЩАДБАНК»

ANALYSIS OF OPERATIONAL ASSETS JSC "OSCHADBANK"

УДК 336.7

Мельник К.В.
студентка
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статі розкрито питання змісту робочих активів та їх розрахунку. Проведено аналіз зміни робочих активів на прикладі ПАТ «Ощадбанк». Розрахована питома вага абсолютно ліквідних активів у робочих активах. Наведено та проаналізовано структуру робочих та неробочих активів ПАТ «Ощадбанк».

Ключові слова: *робочі активи, дохідність банку, активи банку, ліквідність, дохідні активи, неробочі активи.*

В статье раскрыты вопросы содержания рабочих активов и их расчета. Проведен анализ изменения рабочих активов на примере ОАО «Ощадбанк». Рассчитан удельный вес абсолютно ликвидных активов в рабочих активах. Приведена и проанализирована структура рабочих и нерабочих активов ПАО «Ощадбанк».

Ключевые слова: *рабочие активы, доходность банка, активы банка, ликвидность, доходные активы, нерабочие активы.*

The article deals with the issues of the content of working assets and their calculation. The analysis of changes in working assets is carried out on the example of Oschadbank PJSC. The specific gravity of absolutely liquid assets in working assets is calculated. The structure of working and non-working assets of PJSC "Oschadbank" is presented and analysed.

Key words: *working assets, bank profitability, bank assets, liquidity, profitable assets, non-working assets.*

Постановка проблеми. Сучасний стан банківської системи нестабільний, відбуваються значні коливання фінансових показників. Банки намагаються стабілізувати свою позицію та дотримуватися нормативів, але не всі у змозі підтримувати свою позицію, і тому виникає тенденція скорочення кількості банків в Україні.

Державним та комерційним банкам важливо ефективно розпоряджатися своїми активами, тобто раціонально розміщувати свої ресурси і таким чином отримувати прибуток. Активні операції банків за останні роки поступово збільшуються. Так, активи банків України з 2015 р. по 2016 р. зросли на 22 161 млн. грн., а з 2016 р. по 2017 р. – на 24 205 млн. грн. Також слід врахувати, що на таку тенденцію вплинуло різке коливання курсів валют. Так, на початку 2015 р. за долар курс гривні був 16 грн., а вже у цьому році піднявся майже удвічі. Відбулася переоцінка валютних активів відповідно до нового курсу національної валюти. Тому збільшення активів можна вважати формальним, оскільки воно не свідчить про зростання економіки, а лише є результатом переоцінки. За рахунок активних операцій формуються активи банку, що становлять подальший прибуток банківської діяльності, але дефіцит ліквідності може привести до штрафів за порушення нормативів та втрати депозитів, що є небезпечним для банку.

Дохід банку в основному формується за рахунок робочих активів. Виходячи з цього, аналіз робочих активів державних банків має переважаючий характер, тому що вони є гарантом стабільності і надійності в економіці країни та фундаментальними у банківському секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема робочих активів у наукових публікаціях вітчизняними науковцями досліджується недостатньо. Частково висвітлена вона у працях таких учених, як С.В. Гагарін, Ю.Б. Нікольський, Г.А. Шамаєв [3], А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій [6], О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишин, Т.Я. Андрейків [7]. Дослідження наукових праць за цією темою спонукають до необхідності поліпшити теоретичні і практичні розробки.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати стан і структуру робочих активів банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначення активу має таке тлумачення: це будь-який об'єкт бухгалтерського обліку, право контролю якого закріплене за банком і який дає дохід банківській установі або може бути обмінений на інший об'єкт, котрий, у свою чергу, даватиме дохід банківській установі [1].

Активні операції банку – це такі операції, які дають змогу розміщувати кошти задля отримання доходу.

Для того щоб проаналізувати активи, потрібно визначитися з призначенням аналізу активів банків.

Так, завданням аналізу активів є визначення, розрахунок та оцінка якості активів, динаміки складу, структури та обсягів активів загалом, розмірів і структури робочих і неробочих активів.

Є такі види аналізу активів:

– вертикальний;
– горизонтальний;
– якісний;
– коефіцієнтний.

Якісний аналіз активів банку передбачає аналіз активів банку за ступенями ризику та розрахунок і оцінку окремих показників.

На основі якісного аналізу активів і використання методу порівняння визначають пропорції між статтями балансу, тенденції їх зміни та простежують, якою мірою ці зміни та відхилення вплинули на ліквідність і прибутковість операцій банку.

Коефіцієнтний аналіз дає змогу оцінити стан ліквідності та платоспроможності банку, якість кредитного портфеля, надійність банку, стан розвитку ресурсної бази, прибутковість роботи банку [4].

Також коефіцієнтний аналіз дає змогу оцінити в динаміці якість активів за такими критеріями, як дохідність, ризикованість, ліквідність, обіговість.

Горизонтальний аналіз становить визначення абсолютних відхилень і темпів зростання агрегованих активних статей балансу.

Вертикальний аналіз полягає у визначенні питомої ваги кожної статті активів у загальній їх сумі [2].

Наведемо нижче послідовність дій під час виконання аналізу активів банку:

– дослідження динаміки зміни загальних активів, у тому числі окремих його статей (горизонтальний аналіз);

– аналіз структури активів банку згідно з різними класифікаційними ознаками (вертикальний аналіз);

– оцінка структури активів за дохідністю, яка характеризує ділову активність банку;

– аналіз структури активів банку за ліквідністю та за ризикованістю.

На основі горизонтального аналізу активних операцій банку аналізують зміни в динаміці через порівняння даних за різні періоди.

Порівняння даних дає змогу виявити відхилення в абсолютній сумі й у відсотках за такими показниками:

– основними робочими активами;

– неробочими активами;

– витратами на власні потреби;

– іммобілізованими активами та коштами.

Наведені вище групування активів банку дають можливість охарактеризувати якісний склад активів банку [4].

До складу активів входять дохідні та недохідні активи (рис. 1). Дохідні активи є робочими активами.

Загальна сума активів – це сума всіх категорій активів за мінусом суми всіх контрактних рахунків типу резервів під можливі збитки від кредитної діяльності та дисконту за придбаними цінними паперами.

Робочі активи – це активи, що приносять банку дохід, тобто кошти на кореспондентських рахунках, у касі, вклади в майно, цінні папери, розміщені в банках, видані кредити. У комерційних банках можуть бути кошти на кореспондентському рахунку, кошти в касі, вкладені в майно, розміщені в інших банках, цінних паперах, надані кредити та інші активи, що дають дохід банку.

Основними показниками, які дають змогу оцінити достатність високоліквідних активів для забезпечення ліквідності комерційного банку, є коефіцієнт миттєвої ліквідності та коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів і робочих активів банку [3].

Склад робочих активів банку наведено на рис. 2.

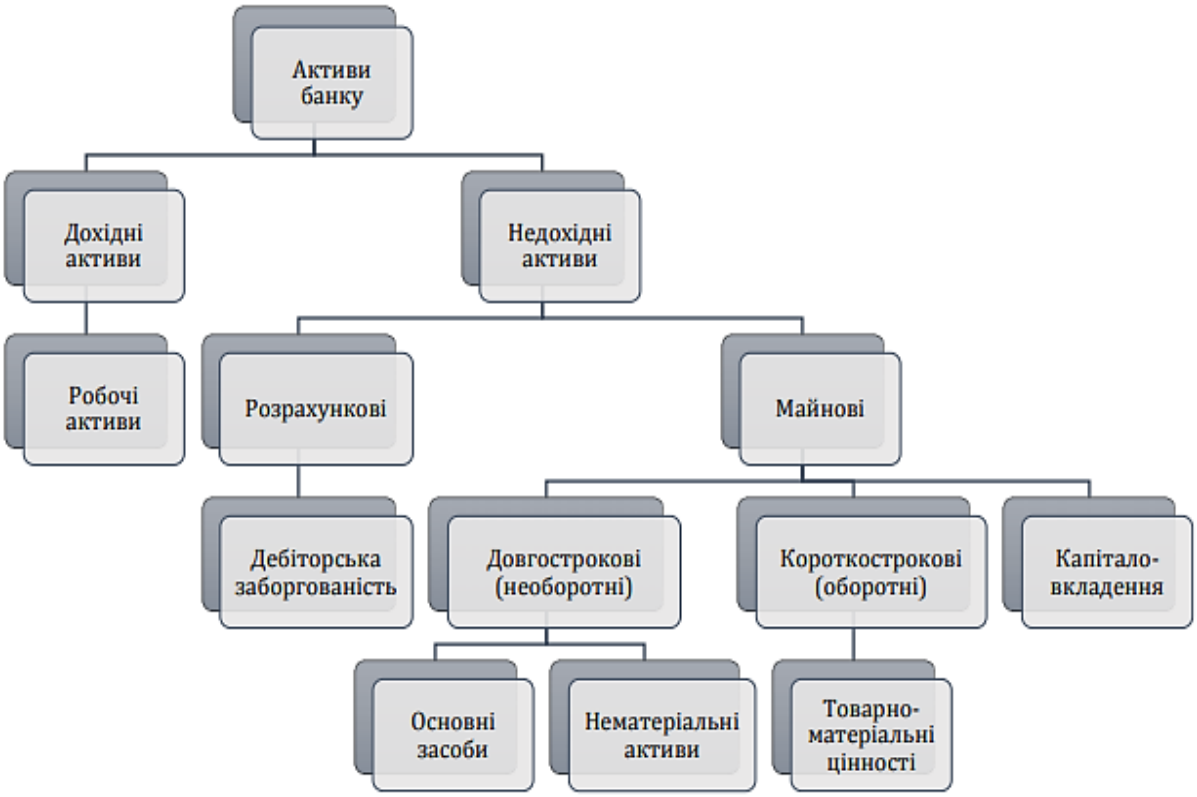


Рис. 1. Класифікація активів банку за дохідністю [6]

Рис. 2. Склад робочих активів банку [7]

До неробочих активів належать рахунки, що не приносять доходу банку. До їх складу входять: кошти в розрахунках; резерви; дебіторська заборгованість; кошти, вкладені у майно та господарські матеріали; видатки та збитки. Також ці активи мають малий термін обертання [7].

Так, робочі активи формуються як об'єднання всіх активів, розрахованих на обсяг прострочених та сумнівних активів.

На прикладі ПАТ «Ощадбанк» розглянемо, як змінювалися робочі активи за 2015–2016 рр. та 9 місяців 2017 рр.

Виконуючи горизонтальний аналіз робочих активів ПАТ «Ощадбанк», підсумовуємо, що вони різко зросли у 2016 році, а у 2017 році дещо сповільнилися, але все ж таки дають позитивне значення, що пов'язано з тим, що у 2017 році знизилася частка грошових коштів та коштів на рахунках в НБУ.

Аналізуючи активи за ступенем ліквідності, необхідно виділити частку кожної групи активів за цією ознакою в загальних активах банку. Особливу увагу необхідно звертати на питому вагу абсолютно ліквідних активів у загальних та робочих активах.

На думку вчених, питома вага абсолютно ліквідних активів у робочих активах має бути в межах 20–25% [7].

Абсолютно ліквідними активами у робочих активах ПАТ «Ощадбанк» вважаються грошові кошти та рахунки у Національному банку України. Структура робочих активів у 2015–2016 рр. та за 9 місяців 2017 рр. відображена у таблиці 2.

Як показує розрахунок, питома вага абсолютно ліквідних активів у робочих активах становить 8, 10 та 10% відповідно у 2015–2016 рр. та за 9 місяців 2017 рр. і є нижчою, ніж нормативне відсоткове значення.

Для аналізу робочих активів банку потрібно звернути увагу на структуру активів ПАТ «Ощадбанк». Вона наведена на рис 3.

Виходячи з того, що у балансі банку частка робочих активів загалом повинна бути не менше 50%, бачимо, що за аналізований період сталися значні її коливання. У 2015 році спостерігається перезавантаження неробочими активами, що привело до погіршення віддачі активів та дефіциту ліквідності банку. У 2016 році стан робочих активів значно покращився, що свідчить про те, що банк ефективно використовував свої ресурси. Підвищився показник робочих активів і у 2017 році – до 53% проти 47% неробочих.

Таблиця 1

Аналіз робочих активів ПАТ «Ощадбанк» за 2015–2016 рр. та 9 місяців 2017 рр., млн. грн. [5]

Показник	Роки			Відхилення абсолютне, млн. грн.		Відхилення відносне, %	
	2015 р.	2016 р.	9 місяців 2017 р.	2016–2015 рр.	2016 – 9 місяців 2017 р.	2016–2015 рр.	2016 – 9 місяців 2017 р.
Грошові кошти та рахунки у Національному банку України	5632362	10438941	11395446	4806579	956505	185	109
Кошти в банках	1775189	31150549	32700351	29375360	1549802	1755	105
Кредити, надані клієнтам	65462189	65946584	70470435	484395	4523851	101	107
Інші активи	1178882	1440173	1880849	261291	440676	122	131
Всього	74048622	108976247	116447081	34927625	7470834	147	107

Таблиця 2

Структура робочих активів ПАТ «Ощадбанк» у 2015–2016 рр. та за 9 місяців 2017 рр., %

Показник	Роки		
	2015 р.	2016 р.	9 місяців 2017 р.
Грошові кошти та рахунки у національному банку України	8	10	10
Кошти в банках	2	29	28
Кредити, надані клієнтам	88	61	61
Інші активи	2	1	2
Всього	100	100	100

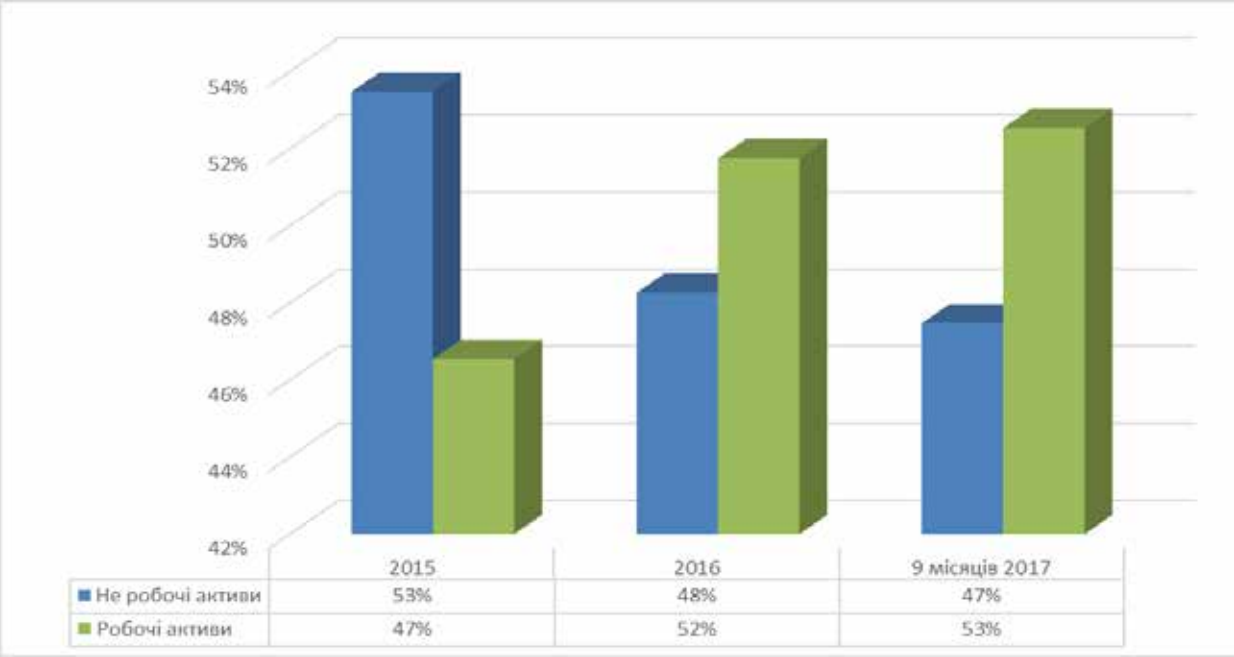


Рис. 3. Структура активів ПАТ «Ощадбанк» у 2015–2016 рр. та за 9 місяців 2017 р., %

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, здійснивши аналіз стану, структури та динаміки робочих активів одного з найбільших банків України – ПАТ «Ощадбанк», можна спостерігати тенденцію до їх зростання. Різке підвищення величини робочих активів відбулося у 2016 р. – майже на третину, але у 2017 р. тенденція була не такою значною. Але це зростання можна назвати формальним, оскільки воно є результатом переоцінки валютних активів до нового курсу національної валюти. Питома вага абсолютно ліквідних активів у робочих активах занадто низька та не відповідає нормативному значенню – 20–25%, і це свідчить про зниження надійності банку. А отже, у майбутньому можуть бути проблеми із проведенням розрахунків у банку. У структурі робочих та неробочих активів спостерігалися коливання у позитивну сторону. Така тенденція свідчить про те, що ПАТ «Ощадбанк» націлений більше на прибутковість, ніж на ліквідність свого стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: www.zakon.rada/gov/ua. (дата звернення: 15.04.2018).

2. Бутинець Ф.Ф. Аналіз діяльності комерційного банку / Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович. Житомир : ПП «Рута», 2001. 384 с.

3. Гагарин С.В., Никольский Ю.Б., Шамаев Г.А. Межбанковский кредит: дилинговые операции на рынке «коротких денег». Москва: Принтлайн, 1995. 208 с.

4. Отенко И.П. Анализ деятельности коммерченскихбанков / И.П. Отенко. Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. 156 с.

5. Офіційний сайт ПАТ «ОЩАДБАНК». URL: http://www.oschadbank.ua. (дата звернення: 15.04.2018).

6. Герасимович, А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій та ін. Київ : КНЕУ, 2003. С. 38–40.

7.Вовчак О.Д., Рущишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа: Підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.

REFERENCES:

1. On Banks and Banking: Law of Ukraine dated December 12, 2000 No. 2121-III. URL: www.zakon.rada / gov / ua. (application date: 15.04.2018).

2. Butynet F.F. Analysis of the activities of the commercial bank / F.F. Butinets, A.M. Gerasimovich. Zhytomyr: PE “Ruta”, 2001. 384 p. (in Ukrainian)

3. Gagarin S.V., Nikolsky Yu.B., Shamaev G.A. Interbank loan: dealings on the “short money” market. Moscow: Printline, 1995. 208 p. (in Russian)

4. Otenko I.P. Analysis of the activities of commercial banks / I.P. Otenko. – Kharkiv: Izd. HSEU, 2001. 156 p. (in Ukrainian)

5. Official site of PJSC “Oschadbank”. URL: http://www.oschadbank.ua. (application date: 15.04.2018).

6. Gerasimovich A.M. Analysis of banking activity: a textbook / AM Gerasimovich, M. D. Alekseenko, I. M. Parassiy and others. Kyiv: KNEU, 2003. P. 38-40. (in Ukrainian)

7.Vovchak O.D., Ruschyshyn N.M., Andreykiv T.Ya. Credit and Banking: Textbook. Kyiv: Knowledge, 2008. 564 p. (in Ukrainian)

Melnik K.V.
Student
Kharkiv National University of Construction and Architecture

ANALYSIS OF OPERATIONAL ASSETS JSC "OSCHADBANK"

The analysis of active operations of state-owned banks is relevant to the present because such banks are considered to be leading and whose activities are crucial for the economy of our country and improve its state.

The working assets are one of the important sections of the Bank's active operations. Due to working assets, bank revenues are formed. Improving the effective allocation of working assets is a prerequisite for achieving and maintaining the stable functioning and development of commercial banks, and their positive impact on the Ukrainian economy. They need more attention from the banking sector.

The analysis of the state, structure, and dynamics of working assets of one of the largest banks in Ukraine, Oschadbank PJSC, has a tendency to increase in the analysed period, but growth in the formal form. In recent years, a revaluation of foreign currency assets was made in accordance with the new rate of the national currency. So in 2015, the UAH/USD exchange rate has grown by almost half. The decrease in the share of cash and funds in accounts with the National Bank of Ukraine affected the value of working assets for the last year.

Low share of absolutely liquid assets in working assets and also the percentage does not meet the established norm and is too low, testifies to low reliability of PJSC "Oschadbank" in the continuation of 2015–2016 and 9 months of 2017. A negative value in the future may lead to problems with bank settlements.

In the asset structure, there is a reboot of non-working assets, and this trend leads to deterioration in the return on assets and on itself before the liquidity shortage. This is also evidenced by the low balance of the portfolio of profitable assets and the level of management of the bank's income operations.

In view of the calculations, it should be noted that the bank is more focused on the profitability of its activities than on the liquidity of its state. In order for Bank's activities not lead to bankruptcy, PJSC "Oschadbank" needs to focus its efforts on the state of liquidity and increase the volume of highly liquid assets. Also, in order to improve the state, it is necessary to use resources of the bank effectively for the more productive growth of the bank's income and stability of its financial condition.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

THE CURRENT STATE AND THE PROBLEMS OF THE UKRAINIAN BANKS' ACTIVITIES

УДК 336.7

Олексин А.Г.
к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Капша Н.В.
магістр
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті проаналізовано сучасний стан активів та пасивів банківської системи України, їх структуру за останні три роки та джерела їх формування. Визначено, що досить значну частину в загальному обсязі активів займають кредити та прострочена заборгованість. Також розглянуто структуру та динаміку доходів і витрат банків України. Визначено основні проблеми розвитку банківської діяльності, запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *банківська система, активи, пасиви, доходи, витрати, інфляція, інвестиції, кредитування.*

В статье проанализировано современное состояние активов и пассивов банковской системы Украины, их структура за последние три года и источники их формирования. Определено, что весьма значительную часть в общем объеме активов занимают кредиты и просроченная задолженность. Также рассмотрены структура и динамика доходов и расходов банков Украины. Определены основные проблемы развития банковской деятельности, предложены пути их решения.

Ключевые слова: *банковская система, активы, пассивы, доходы, расходы, инфляция, инвестиции, кредитование.*

The article analyses the current state of assets and liabilities of the banking system of Ukraine, their structure for the last three years, and the sources of their formation. It is determined that a fairly significant part of the total assets is occupied by loans and overdue debts. The structure and dynamics of incomes and expenses of banks of Ukraine are also considered. The main problems of banking activity development are determined, and the ways of their solution are proposed.

Key words: *banking system, assets, liabilities, income, expenses, inflation, investment, lending.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки України все більше зростає інтерес до питань розвитку банківського сектору. Визначення рейтингу банків, аудит їхньої діяльності та аналіз дає можливість отримати інформацію про стан банківської системи, що створює можливість для бізнесу і широкого загалу отримати належну інформацію про діяльність банків країни, їхню надійність, прибутковість, ефективність управління. Крім того, ы самі банки потребують інформації як про потенційних клієнтів, їхный фінансовий стан, перспективи розвитку, позиції на ринку, так і про економіку загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку банківської системи присвячені праці І. Ансоффа, С. Питера Роуза, Дж. мл. Синки, К. Сио, Г. Фетисова, О. Вовчак, О. Васюренка, О. Дзюблюка та інші, проте банківська діяльність потребує постійного аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз діяльності банківської системи протягом останніх трьох років для визначення позитивної чи негативної тенденції функціонування банківського сектору України, а також виявлення проблем діяльності банків України та наведення можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна банківська система України як система ринкового типу перебуває в процесі становлення і має перспективи розвитку. На 01.01.2018 р. в Україні провадять діяльність 82 комерційних банки [2]. Кількість банків з іноземним капіталом за 2016 рік скоротилася на 3 банки та на 01 січня 2017 року становила 38, станом на 01 січня 2018 року їх кількість не змінилася. Кількість банків зі 100% іноземним капіталом становить 18 станом на 01 січня 2018 року.

Дослідження діяльності банків необхідно починати з пасиву балансу, який характеризує джерела коштів і природу фінансових зв'язків банку, оскільки саме пасивні операції значною мірою визначають умови, форми та напрями використання банківських ресурсів, тобто склад і структуру активів.

Головною метою аналізу пасивних операцій банку є визначення ефективності формування ресурсної бази банку за зниження її вартості та підвищення фінансової стабільності.

Аналіз пасивів банку починається з визначення співвідношення між капіталом банку та його зобов'язаннями. Структура ресурсів банку визначає його тактику у формуванні ресурсів.

Динаміку відношення власного капіталу банку та його зобов'язань розглянемо на графіку та на його основі проаналізуємо фінансову стійкість банків України в їх загальній динаміці (рис. 1).

Нормативне значення цього показника повинно становити мінімально 1. Цей показник показує скільки гривень власного капіталу припадає на 1 грн. залученого капіталу. Як бачимо з даних рис. 1, цей показник в жодному із досліджуваних періодів не відповідав нормі. У 2016 році порівняно з попереднім він збільшився на 0,02, а у 2017 порівняно з 2016 роком – на 0,03. Зростання цього показника означає, що стійкість підвищується, а банківська система загалом починає

набирати обертів подальшого розвитку. Розглянемо динаміку пасивів банків України у таблиці 1.

За даними таблиці 1 можемо зробити наступні висновки: капітал банку у 2016 році порівняно з попереднім власний капітал збільшився на 20071 млн грн. (+19,4%). Щодо зобов'язань банків у 2016 році спостерігається тенденція їх зниження на 1,6%, або на 18157 млн. грн., а у 2017 році порівняно з попереднім роком вони зросли на 40246 млн. грн. (+3,6%). В загальному значенні пасиви банків у 2016 році порівняно з 2015 роком вони зросли на 1914 млн.грн. (+0,15%), а у 2017 порівняно з попереднім зросли на 80059 млн. грн. (+6,4%).

У діяльності банку важливим моментом є не тільки формування ресурсів, а й ефективне їх розміщення. Аналіз активів банку є наступним після аналізу ресурсної бази банку етапом комплексної системи аналізу фінансово-господарської діяльності банку. Перевірка та аналіз активів банку належить до найбільш тривалої і важливої стадії аналізу діяльності банку. Це пояснюється тим, що якість активів значною мірою зумовлює ліквідність та платоспроможність банку і його надійність. Якщо банк має якісні активи, то навіть за мінімального розміру власного капіталу він може стабільно й ефективно функціонувати.

Розглянемо динаміку активів банків України у табл. 2.

За даними табл. 2 можемо дійти висновку, що загальний обсяг активів у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшився на 1914 млн. грн., а у 2017 порівняно з попереднім періодом – на 80 059 млн. грн. (+6,4%).

Ціль діяльності комерційних банків – прибуток. Одна з основних цілей комерційних банків – одержання прибутку, що є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банків, базою підвищення добробуту працівників банку тощо. Прибуток банку являє собою різницю між його валовим доходом і витратами.

Основним джерелом доходів більшості комерційних банків є відсотки, стягнуті з позичальників за користування позичками. Це пояснюється тим, що банки є фінансовими посередниками, що здійснюють перерозподіл коштів між тими, у кого вони звільнилися, і тими, у кого в них з'явилася тимчасова потреба. Розглянемо динаміку доходів банків України у таблиці 3.

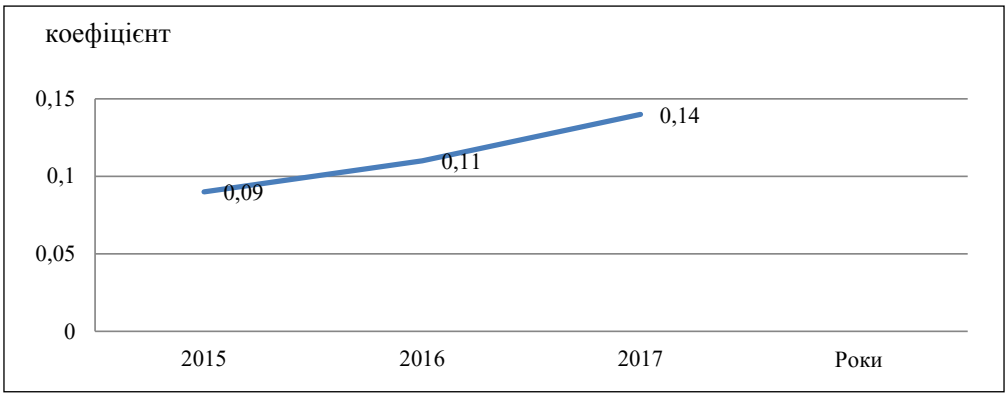


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта фінансової стійкості банків за 2015–2017 роки

Таблиця 1

Динаміка пасивів банків України за 2015–2017 роки, млн. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, млн. грн.		Відносний приріст, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
Капітал банку	103713	123784	163597	20071	39813	+19,4	+32,2
Зобов'яз. банків, в т.ч.	1150672	1132515	1172761	–18157	40246	–1,6	+3,6
Строкові вклади інших банків	122592	73938	50240	–48654	–23698	–39,7	–32, 1
Кошти суб'єктів господарюв.	318568	369913	403927	51345	13014	+16,1	+9,2
Кошти фізичних осіб	402137	437152	478565	35015	41413	+8,7	+9,5
Кошти небанківськ. фінансових установ	30 474	42813	22907	12339	–19906	+40,5	–46,5
Інші зобов'язання	276901	208699	–	–68202	–	–24,6	–
Всього пасивів	1254385	1256299	1336358	1914	80059	+0,15	+6,4

Таблиця 2

Динаміка активів банків України за 2015–2017 роки, млн. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, млн. грн		Відносний приріст, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/ 2016	2016/2015	2017/2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Грошові кошти та їх еквіваленти	34 354	36513	44564	2159	8051	+6,3	+22,1
Кошти в НБУ	27 392	40 824	37357	13432	–3467	+49,0	–8,5
Кошти на кореспр. рах., відкритих в інш. банках	129 612	121 813	96280	–7799	–25533	–6	–21,0
Кредити та заборгов. клієнтів, у т.ч.	1 009 768	1 005 923	1042798	–3845	36875	–0,4	+3,7
Кредити надані ЮО	830 632	847 092	870302	16460	23210	+2	+2,7
Кредити, надані ФО	175 711	157 385	170938	–18326	13553	–10,4	+8,6
Вкладення в ЦП	201 520	332 273	425790	130753	93517	+64,9	+28,1
Резерви за активними операціями банків	(148261)	(281047)	(516985)	(132786)	(235938)	(+89,6)	(+83,9)
Всього активів	1 254 385	1 256 299	1 336 358	1914	80059	+0,2	+6,4

Таблиця 3

Динаміка доходів банків України за 2015–2017 роки, млн. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис. грн.		Відносний приріст, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Процентні доходи	135145	135807	126908	662	–8899	+0,5	–6,6
Комісійні доходи	28 414	31 362	37146	2 948	5784	+10,4	+18,4
Результат від торгов. операцій	21 490	8 243	7336	–13 247	–907	–61,6	–11
Інші опер. доходи	9 567	9 605	7330	38	–2275	+0,4	–23,7
Інші доходи	2 729	3 946	2418	1 217	–1528	+44,6	–38,7
Повернення списаних активів	1 848	1 728	–	–120	–	+6,5	–
Всього доходи	199193	190691	99456	–8 502	–91235	–4,3	–47,8

Таблиця 4

Динаміка витрат банків України за 2015–2017 роки, млн. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис. грн.		Відносний приріст, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Всього витрати	265793	350 078	122135	84 285	–227943	+31,7	–65,1
Процентні витрати	96 079	91 638	72030	–4 441	–19608	–4,6	–21,4
Комісійні витрати	5 846	7 182	9652	1 336	2470	+22,9	+34,4
Інші операційні витрати	12 991	10 920	19345	–2 071	8425	–15,9	+77,2
Загальні адмін. витрати	36 742	39 356	50757	2 614	11401	+7,1	+29,0
Інші витрати	–	3 089	–	3 089	–	–	–
Відрахування в резерви	114 541	195 310	52 033	80 769	–143277	70,5	–73,4
Чистий прибуток (збиток)	–66 600	–159 388	–22679	92 788	136709	139,32	85,8

Розглядаючи дані таблиці 3, бачимо, що у загальному результаті у 2016 році порівняно з 2015 роком доходи скоротилися на 8502 млн. грн. (4,3%), а у 2107 році порівняно з попереднім періодом – на 91 235 млн. грн. (–47,8%).

Динаміку витрат і прибутку банків України розглянемо за допомогою таблиці 4.

За даними таблиці 4 можемо дійти висновку, що загалом витрати у 2017 році порівняно з 2016 роком скоротилися на 227 943 млн. грн. (–65,1%).

У 2014–2016 рр. через визнання неплатоспроможними та ліквідацію 77 банків (понад 40% діючих на 01.01.2014) банківська система України втратила 435 млрд. грн. активів, що становить приблизно 22% ВВП.

Перехід «Приватбанку» в державну власність наприкінці грудня суттєво змінив структуру банківського сектору: частка державних банків у чистих активах збільшилася до 51,3% (з 28,1% на початку 2016 року), за депозитами населення – майже утричі, до 59,5%. Протягом 2016 року 17 банків було оголошено неплатоспроможними, ще 4 було ліквідовано за рішенням акціонерів, а у 2017 році кількість банків скоротилася ще на 14, проте кількість банків з іноземним капіталом збільшилася на 1. Тому концентрація зросла – частка 20 найбільших банків у чистих активах за рік збільшилася на 3.0 в.п. до 89,4% [1].

Підприємства реального сектору економіки втратили у банках, визнаних неплатоспроможними, обігових коштів близько 82 млрд. грн. (або чверть усіх коштів бізнесу, розміщених на рахунках в банках станом на 01.01.2016 р.). З огляду на те, що на ліквідацію банки потрапляють з мінімумом ліквідних активів (в середньому 20%, за даними Фонду гарантування вкладів), повернення коштів бізнесу за рахунок продажу майна таких банків видається малоймовірним.

Таким чином, відбувається не лише зменшення кредитної підтримки економіки з боку банківського сектору, а й втрата підприємствами обігових коштів, що веде до закриття бізнесу, зірваних контрактів, у тому числі закордонних, штрафів та санкцій до українських виробників тощо.

Через високий рівень інфляції, яка спричинила демонетизацію економіки і скорочення зайнятості населення, відбувся колапс кредитування реального сектору економіки, який став додатковим фактором гальмування зростання ВВП. Залишки за кредитами у гривні за два останні роки скоротилися на 168,9 млрд. грн. (до 433,8 млрд. грн.), в іноземній валюті – на 15,7 млрд. грн. (до 22,8 млрд. дол. США).

Нове кредитування було обмеженим у першому півріччі 2016 року, але дещо пожвавилося у другій половині року, значною мірою у результаті кредитування держмонополій державними банками. Валові гривневі кредити суб'єктам господарювання зросли на 87 млрд. грн. (+27%), а в іноземній валюті скоротилися на 4,1 млрд. дол. США в еквіваленті, що частково пояснюється перекредитуванням у гривні.

Кредитування населення також зменшилося. За слабкого кредитування банки нарощували портфель державних цінних паперів. Сукупна частка вкладень банків у цінні папери, що рефінансуються НБУ (ОВДП та депозитні сертифікати НБУ), на початок 2017 року становила 24,6% чистих активів сектору (+10,6 в. п. за рік, з них 5,1 в.п. через приріст ОВДП у портфелі «Приватбанку») [3].

Пом'якшення монетарної політики після усунення надлишкового інфляційного тиску сприятиме зниженню процентних ставок в економіці, що стимулюватиме пожвавлення кредитної активності та прискорення зростання приватного споживання.

Подальше зростання рівня інвестицій в українську економіку стримуватиметься додатковими витратами бізнесу на оплату праці та її оподаткування. Відповідно, у 2017 році ми очікуємо стабілізацію інвестицій на рівнях, досягнутих у другому півріччі попереднього року, що статистично зумовить зростання на 5,7% (4,3% – у попередньому прогнозі) за підсумками року.

Більш стримане пом'якшення монетарної політики, якого вимушений буде дотримуватись Національний банк для стримування інфляційного тиску, сприятиме уповільненню зростання інвестицій у наступному році до 4,0%.

Збільшення інвестицій в основний капітал значною мірою відобразиться у підвищенні інвестиційного імпорту, зокрема машин та обладнання. Одночасно і підвищення реальних доходів населення формуватиме додатковий попит на імпортовану продукцію. Відповідно було переглянуто оцінку зростання імпорту на весь прогнозний період: до 7,0% (з 3,9% у попередньому прогнозі) у 2017 році та до 3,9% (з 3,0%) – у 2018 році.

Збільшення енергетичного імпорту зумовлюватиметься як зростанням економіки, так і необхідністю відновлювати резерви газу в підземних сховищах перед наступним опалювальним сезоном.

У середньостроковій перспективі зростання енергетичного імпорту стримуватиметься як упровадженням програм з енергозбереження (переважно серед домогосподарств за умови дії економічно обґрунтованих тарифів на теплопостачання та природний газ), так і розвитком власного видобутку первинних енергоресурсів [1].

Банківський сектор України в процесі реформування 2014–2017 рр. зіткнувся з низкою проблем як загальноекономічного характеру, так і проблем, породжених неправильною політикою регулятора – Національного банку України. Серед найбільш відчутних наслідків реформ і проблем можна виділити:

1. Різке скорочення числа банків в Україні за 2014–2017 рр. – у 82 банках була введена тимчасова адміністрація Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, і тільки 1 із них відновив свою діяльність (ПАТ «Астра Банк»).

2. Зростання недовіри до банків. Ця проблема спровокована як важкою економічною ситуацією в Україні, так і необдуманими діями Національного банку, коли фактично банківський нагляд не виконував своїх функцій.

3. Девальвація національної грошової одиниці. За 2014–2017 рр. гривня девальвувала щодо долара США більш ніж у 3 рази.

4. Подорожчання кредитних ресурсів в Україні. З 1 січня 2016 р. Національний банк підняв облікову ставку до 22% для стримування інфляції в країні. За рік облікова ставка знизилася до показника 14%. Станом на 25.04.2018 р. облікова ставка становить 17%. Такі дії дають банкам змогу виконувати одну з основних своїх функцій – кредитувати економіку, що поступово знижує економічну кризу в Україні. Розвивати бізнес в умовах помірно дешевих кредитних ресурсів набагато легше [7].

5. Скорочення кредитування банками України. На початку 2015 року більшість комерційних банків призупинили свої кредитні програми для бізнесу. В основному фінансування було доступне за вже наявним кредитними лініями. А ось, банківські установи, у яких кредитування було доступне, пропонували досить дорогий ресурс для бізнесу.

6. Низький рівень ризик менеджменту більшості банків. Як показали результати 2014–2017 рр., багато банків України не приділяли належної уваги управлінню кредитним ризиком та ризиком ліквідності, що привело до зростання проблемної заборгованості в кредитному портфелі і неможливості виконувати свої зобов'язання в строк. Як наслідок, більшість банків припини свою діяльність і перебувають у стані повної ліквідації.

7. Високий рівень збитковості в 2014–2017 рр. у результаті збільшення відрахувань до резерву під кредитні операції [6].

Для стабілізації банківського сектору насамперед необхідно:

1. Поступово скасовувати валютні обмеження, що приведе до лібералізації валютного ринку і припинить відтік валютних депозитів. Також банки отримають ті ресурси, які зараз перебувають в обігу на «чорному ринку».

2. Докапіталізувати банки. Наприкінці 2015 року почався процес докапіталізації банків з іноземним капіталом (наприклад, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «УкрСиббанк» через конвертацію материнського фінансування в капітал українських дочок). З початку 2016 року вже заявлено про докапіталізацію державних банків – «Ощадбанку» та «Укрексімбанку» – на 15 млрд. грн. [5].

3. Знижувати облікову ставку для здешевлення кредитних ресурсів. Також для відновлення кредитування НБУ необхідно «відпустити» гривневу ліквідність банків, яка акумульована через депозитні сертифікати. Як бачимо з останніх даних, облікова ставка з 2014 р. до сьогодні скоротилася у 2,5 раза.

4. Відновити довіру населення до банківського сектору України через стабілізацію ситуації на валютному ринку. А виведення банків з ринку повинно стати прозорим.

5. Перехід Національного банку на інфляційне таргетування, що дасть можливість прогнозувати ціну на кредитні ресурси [5].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, варто зазначити, що банківський сектор України знаходиться в стані глибокої кризи, але вже зараз намічаються позитивні сигнали – приплив депозитів у банки, докапіталізація державних банків і банків з іноземним капіталом, зважена кредитна політика. Одним із факторів ризику для банків є погіршення якості їхніх кредитних портфелів і, як наслідок, високі збитки в результаті формування резервів. Вихід економіки України зі стану стагнації, запуск кредитування й ефективний ризик-менеджмент можуть вивести банківський сектор із кризи. Для покращення ситуації у банківській сфері НБУ у 2016 році відкликав ліцензію у 21 банку, які були найбільш збитковими, а у 2017 році – ще у 14. Також у 2016 році було націоналізовано один з найбільших банків в Україні – «Приватбанк».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Огляд банківського сектору України. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516.
2. Офіційний сайт НБУ. URL: [сайт http://www.bank.gov.ua].
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів. URL: http://index.minfin.com.ua/index/gdp/].
4. Рейтинг найбільш надійних банків в Україні. URL: http://forinsurer.com/rating–banks].
5. Макроекономіка – 2017: прогноз від провідних економістів України. URL: http://forbes.net.ua/ua.
6. Банківський сектор України:реалії та перспективи. URL: http://vashbankir.com/financial-literacy/articles /bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-i-perspektivy.
7. Банківська система в 2017 році: прогнози НБУ. URL: http://finbalance.com.ua/news/Bankivska-sistema-v-2017-rotsi-prohnoziNBU.

REFERENCES:

1.Ohliad bankivskoho sektoru Ukrainy (elektronnyi resurs). URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516.
2. Ofitsiinyi sait NBU (elektronnyi resurs). URL: http://www.bank.gov.ua.
3. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv (elektronnyi resurs). URL: http://index.minfin.com.ua/index/gdp/.
4. Reitynh naibilsh nadiinykh bankiv v Ukraini (elektronnyi resurs). URL: http://forinsurer.com/rating-banks.
5. Makroekonomika – 2017: prohnoz vidprovidnykh ekonomistiv Ukrainy (elektronnyi resurs). URL: http://forbes.net.ua/ua.
6. Bankivskyi sektor Ukrainy: realii ta perspektyvy (elektronnyi resurs). URL: http://vashbankir.com/financial-literacy/articles/bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-i-perspektivy.
7. Bankivska systema v 2017 rotsi: prohnozy NBU (elektronnyi resurs). – Available at: http://finbalance.com.ua/news/Bankivska-sistema-v-2017-rotsi-prohnozi NBU.

Oleksyn A.G.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
at Department of Public, Corporate Finance
and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Kapsha N.V.
Master
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE CURRENT STATE AND THE PROBLEMS OF THE UKRAINIAN BANKS' ACTIVITIES

The objective of the study is to analyse the functioning of the banking system within the last three years to determine the positive or negative tendency of the functioning of the banking sector of Ukraine, as well as to identify problems of the activities of Ukrainian banks, and to provide possible ways to resolve them.

The modern banking system of Ukraine as a market-type system is in the process of becoming and has prospects for development. It should be noted that the banking sector of Ukraine is in a state of deep crisis but there are already positive signals – the inflow of deposits from banks, pre-capitalization of state banks and banks with foreign capital, weighted credit policy. One of the risk factors that still exist for banks is the deterioration in the quality of their loan portfolios and, consequently, the high losses resulting from the formation of reserves.

Over the past few years, the banking sector is in a state of reform. In order for the banking system to overcome the reform process in order to be able to solve new, extremely difficult tasks of restructuring the economy, today it is necessary to solve at least three tasks: to accelerate the growth of the economic potential of banks, the accumulation of their own capital, to release their balances from bad debts of state enterprises; to protect banks from interference by state structures that does not meet the requirements of the current banking legislation, to create a reliable system of insurance of bank deposits, to promote the formation of high trust of banks by legal entities and individuals; to create an effective legislative and legal framework for the activities of banks, which would provide them with the conditions for reliable protection against all types of risks and improve the high stability of their work.

The exit of Ukraine's economy from stagnation, lending, and effective risk-management can lead the banking sector out of the crisis.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF BANKS IN THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE

УДК 336.71

Приходченко О.Ю.
асистент кафедри фінансів
Національна металургійна академії України

Стаття присвячена аналізу діяльності банків на різних рівнях пенсійної системи. Виявлено основні напрями розвитку, функції, можливості та ризики видів діяльності. Проведено аналіз рівня сучасних ставок за депозитами порівняно з інфляцією. Обґрунтовано причинно-наслідкові зв'язки розміру депозитної ставки, прибутковості банків та недержавних пенсійних фондів, кредитування населення та підприємств. Проаналізовано ступінь використання депозитних програм банків у роботі недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: *пенсійна система, банк-зберігач, ставки за депозитами, недержавний пенсійний фонд, фонд банківського управління.*

Статья посвящена анализу деятельности банков на различных уровнях пенсионной системы. Выявлены основные направления развития, функции, возможности и риски видов деятельности. Проведен анализ уровня современных ставок по депозитам по сравнению с инфляцией. Обоснованы причинно-следственные связи размера депозитной ставки, доходности банков и негосударственных пенсионных фондов, кредитования населения и предприятий. Проанализирована степень использования депозитных программ банков в работе негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: *пенсионная система, банк-хранитель, ставки по депозитам, негосударственный пенсионный фонд, фонд банковского управления.*

The article is devoted to the analysis of banks activity at different levels of the pension system. The main directions of development, functions, opportunities, and risks of activities are revealed. An analysis of the level of modern rates on deposits compared with inflation is conducted. The cause-effect relationships of the size of the deposit rate, profitability of banks and non-state pension funds, lending to the population and enterprises are substantiated. The degree of use of bank deposit programs in the work of non-state pension funds is analysed.

Key words: *pension system, depository, deposit rates, non-state pension fund, bank management department.*

Постановка проблеми. Реформування пенсійної системи відкриває нові напрями діяльності для банків. Грошові потоки між працівниками, які платять внески до пенсійних фондів, та пенсіонерами розподіляються не тільки між учасниками, але і у часі, тому актуальним питанням постає розвиток діяльності фінансових установ. За даними опитування центру Разумкова, яке було проведено у 2017 році, як на джерело доходів після виходу на пенсію основні сподівання населення покладаються на державну пенсію (63,5%) [1]. Наступними за кількістю відповідей є отримання коштів від додаткової роботи (26,7%), наявної роботи за професією (20,1%) та власного підсобного господарства (19,5%). На відсотки від депозитів розраховують лише 8,8% опитуваних, що займає восьме місце після допомоги з боку дітей (14%), доходів чоловіка (дружини) (12,3%), доходів від продажу або здачі в оренду нерухомості, авто, цінних речей (9,6%). На доходи від власного бізнесу розраховують 7%. Лише 3,3% сподіваються на виплати з недержавних пенсійних фондів, а 2,1% опитуваних – на дохід від володіння акціями та цінними паперами [1]. Останні факти свідчать як про нерозвиненість фондового ринку в Україні, так і про недостатню обізнаність населення щодо фінансування власних пенсій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стабілізація та розвиток банківської системи, дослідження нових можливостей банків, аналіз їхньої кредитної та депозитної діяльності, визначення місця серед суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення є предметом дослідження низки вітчизняних учених: В. Геєця, А. Герасимовича, О. Заруби, В. Кириленка, Н. Кожель, А. Мороза, С. Науменкової, Л. Примостки, С. Теслюк та інших. Але нові економічні умови потребують більш детального аналізу наявної ситуації та прогнозів щодо майбутнього.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану та перспектив розвитку діяльності банків у системі пенсійного забезпечення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасного законодавства дає підстави виділити декілька напрямів діяльності банків у пенсійній системі. А саме: виступати уповноваженим банком з виплати пенсій із солідарної системи, бути банком-зберігачем, управителем активів, засновником пенсійного фонду або фонду банківського управління, запровадити пенсійні депозитні рахунки. Розглянемо сучасний стан вищезазначених напрямів.

Для того щоб бути вибраним уповноваженим банком для виплати пенсій, необхідно пройти конкурс. У зв'язку зі складною ситуацією у банківській сфері нові умови конкурсу стали більш жорсткими та передбачають, що до нього допускаються, по-перше, банки з державною часткою понад 75%, а по-друге, банки, які протягом останніх шести

місяців не перебували під особливим режимом контролю Національного банку України та не було обмежень чи заборони на певні види операцій [2]. Через банківські установи станом на 1.01.2016 р. отримували виплати 57,8% від усіх одержувачів пенсій, що становило 153,7 млрд. грн. виплат. Набагато менше виплат у гривнях отримували через пошту, а саме 10,6 млрд. грн. [3]. Пенсійний фонд разом із «Ощадбанком» у 2016 році запровадили видачу електронних пенсійних посвідчень. Вони є також і банківськими картками та видавались пенсіонерам – внутрішнім переселенцям [3]. Станом на 1.01.2017 р. через банківські установи отримували пенсії 58% одержувачів (6,9 млн. осіб), а станом на 1.01.2018 р. – 60% (7 млн. осіб) [4]. Залучення до співпраці банків є вигідним як для Пенсійного фонду, який економить на видатках (309,9 млн. грн. в 2017 році), так і для самих банків, оскільки вони розширюють коло клієнтів, а разом з тим і грошових потоків та можливостей просування своїх банківських продуктів.

Для пенсіонера безпосередньо отримання пенсій через банк буде кращим варіантом, ніж через пошту, за дотримання об’єктивних та суб’єктивних умов. До об’єктивних належать: розгалужена мережа офісів та банкоматів банку, якість обслуговування та можливість віддаленого управління коштами, тобто інтернет-банкинг. Останнє важливо в інформаційній економіці, коли цінується швидкий доступ до інформації та можливість користувачів рахунків самостійно ними керувати. До суб’єктивних умов можна віднести соціальне становище пенсіонера, місце проживання та можливості самостійного пересування, вміння користуватися банкоматами, картками та інтернетом. Оскільки більшість майбутніх пенсіонерів є обізнаними в нових технологіях, то перед банками розкриваються можливості залучення нових клієнтів або продовження співпраці зі старими в новому статусі пенсіонера.

Станом на 1.03.2018 р. основними уповноваженими банками є ПАТ КБ «ПриватБанк» (48,1%), АТ «Ощадбанк» (37,7%), ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (5,9%), інші банки (8,3%) [5].

Одним з основних напрямів діяльності банку у пенсійній системі є виконання функцій банка-зберігача недержавного пенсійного фонду. Відповідно до законодавства він проводить відкриття та ведення рахунків пенсійного фонду; операції з цінними паперами, перевірку підрахунку чистої вартості активів пенсійного фонду і чистої вартості одиниці пенсійних внесків; виконання відповідно до закону розпоряджень адміністратора; виконання розпоряджень особи, що здійснює управління активами пенсійного фонду, згідно з інвестиційною декларацією пенсійного фонду та інші [6]. Банк отримує винагороду за діяльність, але невиконання вимог, визначених законом, тягне майнову відповідальність за збитки, завдані пенсійному фонду внаслідок такого невиконання. Відшкодування збитків проводиться відповідно до умов договору і в порядку, встановленому законодавством.

Наступним напрямом діяльності є заснування фонду банківського управління (ФБУ) відповідно до закону [7]. Він являє собою грошові кошти учасників, які передані у довірче управління уповноваженому банку та об'єднані ним. Варто зазначити, що ФБУ не є юридичною особою, а одним з бізнес-напрямів банку. Фонди банківського управління можуть бути пенсійними або дитячими, а пенсійні ФБУ можуть бути з фіксованою винагородою та пайового типу.

Банк проводить управління коштами учасника ФБУ, а саме: формування інвестиційного портфеля; оцінку активів; визначення вартості чистих активів; забезпечення збереження активів; формування резервів, розподілення доходу; виплату додаткових пенсійних та цільових виплат; переведення коштів учасника до іншого та інше згідно із законодавством [7].

До вигоди банку належить отримання винагороди за управління коштами ФБУ відповідно до внутрішніх положень банку. До ризиків можна віднести те, що уповноважений банк формує додаткові спеціальні резерви страхування коштів ФБУ за рахунок своїх валових витрат.

Прикладом пенсійних програм такого типу є пропозиції ПАТ АКБ «Аркада» [8]. Закон про ФБУ викликав багато критики, оскільки є суперечності з іншим законодавством.

Банк може бути засновником недержавного пенсійного фонду. В такому разі всіма питаннями, пов’язаними з управлінням, адмініструванням та зберіганням коштів, займаються інші організації, а банк контролює раду фонду. Також законом передбачено управління активами створеного корпоративного пенсійного фонду у тому разі, якщо банк не виконує функцій зберігача цього фонду [6]. Прикладом є корпоративний пенсійний фонд НБУ, недержавні пенсійні фонди “ОТР Банку», «Брокбізнесбанку». Банки та недержавні пенсійні фонду можуть входити до одних фінансових груп («Приват», «Цитадель»).

Наступним напрямом є впровадження пенсійних депозитних (вкладних) рахунків, які відкриває банк клієнту на договірній основі для накопичення заощаджень на виплату пенсії [6]. Кошти передаються клієнтом банку в управління під визначений процент і підлягають поверненню відповідно до законодавства України та умов банківського договору. Накопичувальні пенсійні рахунки не повинні перевищувати розмір, визначений для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Для банку такі операції дають можливість залучення довгострокових коштів. Нині немає прикладів такого виду недержавного

пенсійного забезпечення. Банки називають свої депозити пенсійними, оскільки пропонуються для клієнтів-пенсіонерів. Вкладення в банківські депозити мають переваги з погляду диверсифікації валютних ризиків, оскільки можливі вклади в різних видах валют.

Важливу роль у банківській діяльності відіграє рівень депозитної ставки. Він впливає як на привабливість банку для клієнтів, так і на економіку загалом, оскільки пов'язує між собою декілька елементів системи. По-перше, рівень депозитної ставки залежить від умов вкладу, фінансових показників банку, попиту та пропозиції грошових коштів на ринку. По-друге, банківський підхід до визначення процентної ставки передбачає визначення базової ставки та маржі. Базова ставка повинна враховувати очікуваний рівень інфляції, темпи економічного зростання в країні, ризики конкретного банку та показувати мінімальний рівень дохідності для клієнта [9]. Рівень процентної ставки за депозитами впливає на рівень процентної ставки за кредитами, оскільки прибутковість банку залежить від суми процентних доходів та витрат. Доступність кредитів в країні є важливою умовою для розвитку економіки, оскільки залучені ресурси потрібні для модернізації підприємств та їхньої поточної діяльності. Зниження відсоткових ставок за кредитами може спонукати і населення до збільшення споживання. Але основною умовою для подальшого розвитку є здатність повернення таких кредитів, тому їх ціна повинна бути адекватною.

Варто проаналізувати пропозиції накопичувальних депозитних програм без права розірвання. У таблиці 1 представлено процентні ставки накопичувальних депозитів без права розірвання та рейтинги з ТОП–25 банків.

Пояснення до зведеного рейтингу: 9 – найвища кредитоспроможність, 8 – дуже висока кредитоспроможність, 7 – висока кредитоспроможність, 6 – достатня кредитоспроможність, 5 – нижча ніж достатня кредитоспроможність [11].

Прямої залежності між рейтингом та депозитною ставкою не простежується. Хоча у банку з найбільшим кредитним рейтингом найменший рівень процентних ставок. Банки з рейтингом дуже високої кредитоспроможності пропонують ставки у широкому діапазоні.

Проведемо аналіз рівня сучасних ставок за депозитами порівняно з інфляцією. Інфляція за 2017 рік становила 13,7%, а прогнози на 2018 рік – 8,9% загальна і 8,2% базова [12]. Аналіз рівня ставок за депозитами фізичних осіб за українським індексом ставок, поданий у таблиці 2, показує значне зниження рівня процентних ставок за всіма видами валют. Середнє значення не набагато більше рівня інфляції. Порівняння розмірів процентних ставок із прогнозним рівнем інфляції показує, що реальний рівень доходності

Дослідження звітності недержавних пенсійних фондів показало, що велику частку в їхніх активах становлять депозити. Так, протягом 2012–2017 рр. КНПФ «НБУ» років мав питому вагу депозитних рахунків близько 38%, НТ «НКПФ ВАТ «Укрексімбанк» – 43% [14]. Станом на 31.12.2017 р. депозити в банках становили 43,9% інвестованих активів недержавних пенсійних фондів [15]. Аналітики зазначають, що така незначна диверсифікація напрямів інвестування активів недержавних пенсійних фондів не є притаманною для закордонних учасників. Основними фінансовими інструментами у них є вкладення в пайові інвестиційні фонди та в об'єкти нерухомості, а не банківські депозити та державні цінні папери [14]. Тим не менше для українських учасників ринку недержавного пенсійного забезпечення рівень ставок за депозитами банків справляє значний вплив на прибутковість.

Таблиця 1

Процентні ставки накопичувальних депозитів (без права розірвання) та рейтинги з ТОП-25 банків станом на 21.01.2018 р., %

№	Банк	Гривня, 12 місяців	Долар, 12 місяців	Зведений рейтинг
1	МЕГАБАНК	16,00%	4,50%	8
2	БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	15,50%	3,75%	7
3	СБЕРБАНК РОСІЇ	14,75%	4,75%	6
4	ВТБ БАНК	14,00%	4,00%	8
5	ПІВДЕННИЙ	13,50%	3,75%	5,5
6	ІДЕЯ БАНК	13,25%	–	7
7	ПРИВАТБАНК	13,00%	3,75%	8
8	ОЩАДБАНК	13,00%	3,25%	6
9	УКРГАЗБАНК	13,00%	3,75%	8
10	УКРЕКСІМБАНК	12,80%	3,30%	8
11	БАНК ВОСТОК	11,00%	2,00%	8
12	ПУМБ	10,40%	2,00%	8
13	КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	9,50%	0,01%	9

Складено за джерелами [10, 11]

Таблиця 2

Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб

Валюта – гривня				
дата	3 місяці	6 місяців	9 місяців	12 місяців
04.01	15,89	16,97	16,61	17,74
29.12	13,57	14,37	14,01	14,26
середня за 2017 рік	14,33	15,27	15,01	15,61
Валюта – долар США				
дата	3 місяці	6 місяців	9 місяців	12 місяців
04.01	4,15	4,98	4,35	5,68
29.12	2,49	3,12	3,19	3,68
середня за рік	3,02	3,70	3,67	4,36
Валюта – євро				
дата	3 місяці	6 місяців	9 місяців	12 місяців
04.01	3,25	4,00	3,06	4,84
29.12	1,71	2,09	2,45	2,75
середня за рік	2,05	2,67	2,52	3,37

Складено за джерелом [13]

Зниження впливу можливе внаслідок розвитку інших фондових інструментів.

Висновки із цього дослідження. З огляду на вищезазначене всі напрями діяльності є перспективними для розвитку, незважаючи на юридичні та економічні умови. Все залежить від бізнес-моделі банку та грамотного фінансового менеджменту. Кожний із напрямів має свої переваги та недоліки, які потрібно враховувати в умовах конкретного банку. Взагалі рівень депозитної ставки банків значно впливає на ріст активів недержавних пенсійних фондів. Приведені причинно-наслідкові зв'язки розміру депозитної ставки, прибутковості банків та недержавних пенсійних фондів, кредитування населення та підприємств сприяють розумінню процесів розвитку економічної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансові, соціальні та правові аспекти пенсійної реформи в Україні. Світовий досвід та українські реалії [О. Пищуліна, О. Коваль, Т. Бурлай]. К.: Центр Разумкова, Видавництво «Заповіт», 2017. 456 с.

2. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України (Постанова КМУ від 31.01.2018 р. № 26). URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-deyakih-postanov

3. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2015 році. URL: http://www.pfu.gov.ua/informatsiya/potochna-diyalnist/zvity-pro-diyalnist/arhiv-zvitnist-zvity-pro-diyalnist/zvit-pro-robotu-pensijnogo-fondu-ukra/.

4. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2017 році. URL: http://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/04/block_03-149_budget-2017.pdf

5. Розподіл банків, уповноважених на здійснення пенсійної виплати, за чисельністю пенсіонерів, станом на 01.03.2018 року. URL: https://pensia.ua/ua/gazeta/news/item/2630-rozpodil-bankiv-upovnovazhenykh-na-zdiisnennia-pensiinoi-vyplaty-za-chyselnistiu-pensioneriv-stanom-na-01-03-2018-roku

6. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

7. Закон України «Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії «Київміськбуд»» URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1674-14

8. Пенсійна програма. URL: http://www.arkada.kiev.ua/ua/fiz/1728/

9. Олійник В.М. Конспект лекцій з дисципліни «Банківський менеджмент» для студентів спеціальності «фінанси»/ В.М. Олійник, С.М. Фролов, М.А. Деркач. Суми: Вид-во СумДУ, 2008. 302 с.

10. Накопичувальні депозити (без права розірвання): процентні ставки ТОП-25 банків станом на 21.01.2018. URL: http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/depozitni-stavki/nakopichuvalni-depoziti-bez-prava-rozirvannya-protsentni-stavki.

11. Кредитні рейтинги банків ТОП-25 банків за обсягом роздрібних депозитів URL: http://bankografo.com/analiz-bankiv/reyting-bankiv/kredytni-reytingi-bankiv.

12. Нацбанк підвищив прогноз з інфляції на 2018 рік до 8,9%. URL: https://dt.ua/UKRAINE/nacbank-pidvischiv-prognoz-z-inflyaciyi-na-2018-rik-do-8-9-267218_.html.

13. Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб. URL: https://bank.gov.ua/files/UIRD.xls.

14. Іващенко А. Оцінка ефективності топ-5 недержавних пенсійних фондів в Україні /А. Іващенко, М. Шульга, за ред. В. Мазярчука. К.: Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/2017-12-28-top-5-non-governmental-pension-funds-functioning.pdf.

15. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2017 URL: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202017.pdf.

REFERENCES:

1. O. Pyshchulina, O. Koval, T. Burlai (2017) Finansovi, sotsialni ta pravovi aspekty pensiinoi reformy v Ukraini. Svitovyi dosvid ta ukrainski realii [Financial, social and legal aspects of pension reform in Ukraine. World experience and Ukrainian realities]. K.: Tsentr Razumkova, Vydavnytstvo "Zapovit", 456 p. (in Ukrainian).

2. Pro vnesennia zmin do deiakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy (Postanova KMU vid 31.01.2018 r. № 26) [On amendments to certain resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 31, 2018, No. 26)]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-deyakih-postanov (accessed 27 April 2018).

3. Pension Fund of Ukraine (2016) Zvit pro robotu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2015 rotsi [Report on the

work of the Pension Fund of Ukraine in 2015]. Available at: http://www.pfu.gov.ua/informatsiya/potochna-diyalnist/zvity-pro-diyalnist/arhiv-zvitnist-zvity-pro-diyalnist/zvit-pro-robotu-pensijnogo-fondu-ukra/ (accessed 27 April 2018).

4. Pension Fund of Ukraine (2017) Zvit pro robotu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2017 rotsi [Report on the work of the Pension Fund of Ukraine in 2017]. Available at: http://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/04/block_03-149_budget-2017.pdf (accessed 27 April 2018).

5. Rozpodil bankiv, upovnovazhenykh na zdiisnennia pensiinoi vyplaty, za chyselnistiu pensioneriv, stanom na 01.03.2018 roku [Distribution of banks authorized to make pension payments by the number of retirees, as at 01.03.2018]. Available at: https://pensia.ua/ua/gazeta/news/item/2630-rozpodil-bankiv-upovnovazhenykh-na-zdiisnennia-pensiinoi-vyplaty-za-chyselnistiu-pensioneriv-stanom-na-01-03-2018-roku (accessed 27 April 2018).

6. Zakon Ukrainy "Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia" [Law of Ukraine "On non-state pension provision"]. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15 (accessed 27 April 2018).

7. Zakon Ukrainy "Pro provedennia eksperymentu v zhytlovomu budivnytstvi na bazi kholdynhovoi kompanii "Kyivmiskbud"» [Law of Ukraine "On conducting an experiment in housing construction on the basis of the holding company "Kyivmiskbud"»]. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1674-14 (accessed 27 April 2018).

8. Pensiina prohrama. Available at: http://www.arkada.kiev.ua/ua/fiz/1728/ (accessed 27 April 2018).

9. Oliinyk V.M., Frolov S.M., Derkach M.A. (2008) Konspekt lektsii z dystsypliny "Bankivskyi menedzhment" dlia studentiv spetsialnosti "Finansy" [Summary of lectures on discipline "Banking Management" for students of the specialty "Finance"]. Sumy: Vyd-vo SumDU, 302 p. (in Ukrainian).

10. Nakopychuvalni depozyty (bez prava rozirvannia): protsentni stavky TOP-25 bankiv ctanom na 21.01.2018 [Cumulative deposits (without the right to terminate): interest rates of TOP-25 banks as of January 21, 2018]. Available at: http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/depozitni-stavki/nakopichuvalni-depoziti-bez-prava-rozirvannya-protsentni-stavki (accessed 27 April 2018).

11. Kredytni reitynhy bankiv TOP-25 bankiv za obsiahom rozdribnykh depozytiv [Credit ratings of banks of TOP-25 banks in terms of retail deposits] Available at: http://bankografo.com/analiz-bankiv/reyting-bankiv/kredytni-reytingi-bankiv (accessed 27 April 2018)).

12. Natsbank pidvyshchyv prohnoz z infliatsii na 2018 rik do 8,9% [National Bank raised the forecast for inflation by 2018 to 8.9%]. Available at: https://dt.ua/UKRAINE/nacbank-pidvischiv-prognoz-z-inflyaciyi-na-2018-rik-do-8-9-267218_.html (accessed 27 April 2018).

13. National Bank of Ukraine (2018) Ukrainskyi indeks stavok za depozytamy fizychnykh osib [Ukrainian index of rates on deposits of individuals]. Available at: https://bank.gov.ua/files/UIRD.xls (accessed 27 April 2018).

14. A. Ivashchenko, M. Shulha (2017) Otsinka efektyvnosti TOP-5 nederzhavnykh pensiinykh fondiv v Ukraini [Evaluation of the effectiveness of the top 5 non-state pension funds in Ukraine] (ed. V. Maziarchuk), Kyiv: Financial and Economic Analysis Office in the Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/2017-12-28-top-5-non-governmental-pension-funds-functioning.pdf (accessed 27 April 2018).

15. National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets (2018) Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia stanom na 31.12.2017 [Results of the development of the system of non-state pension provision as of December 31, 2017]. Available at: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202017.pdf (accessed 27 April 2018).

Prykhodchenko O.Yu.
Assistant Lecturer at Department of Finance
National Metallurgical Academy of Ukraine

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF BANKS IN THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE

The article is devoted to the urgent problem of development of banking activity, caused in particular by reforms in the system of pensions, which determine new conditions and tasks before other participants of the economic system of the country. The paper highlights the main directions that the bank can choose to develop its activities in the pension system. Namely, to perform functions of an authorized bank for payment of pensions from the pay-as-you-go system, custodian bank, asset manager, founder of a pension fund or fund of banking management, introduction of pension deposit accounts. The benefits, opportunities, and risks of each type and the current state of the above-mentioned directions are presented. Since most of the future retirees are familiar with new technologies, the banks are opening up opportunities for attracting new clients or continuing their cooperation with the old in the new pensioner status. The analysis of the level of modern rates on deposits compared with inflation and rating of banks is carried out. No direct relationship between the rating and the deposit rate is found. Although the bank with the highest credit rating has the lowest level of interest rates. Banks with a very high credit rating offer rates in a wide range. An analysis of the level of rates on individual deposits by the Ukrainian rate index shows a significant decrease in the level of interest rates

on all types of currencies in 2017. Comparison with the level of inflation showed a small real profitability of deposits. The causal relationships between the size of the deposit rate, the profitability of banks and non-state pension funds, and the lending of the population and enterprises contribute to the understanding of processes of economic system development. The importance of bank deposit activity for non-state pension provision by analysing the share of deposits in the investment portfolio of non-state pension funds is substantiated. Significant influence of the deposit rate on the growth of non-state pension funds' assets is revealed due to their high share in the portfolio. Taking into account the aforementioned, all directions of activity are perspective for development, despite legal and economic conditions. It all depends on the bank's business model and sound financial management since each of the directions has its advantages and disadvantages that need to be taken into account in terms of a particular bank.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

THE THEORETICAL BASIS OF BUDGETING IN THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM

УДК 336.71

Сердюков К.Г.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінанси і кредит
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Рогалін В.М.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтоване поняття «корпоративне управління», проведено історичний екскурс становлення корпоративного управління. На цій основі запропоновано будувати корпоративне управління та систему фінансового планування на основі бюджетування, оскільки цей метод формує уявлення про майбутній фінансовий стан підприємства як у його власників, так і у менеджерів підприємства.
Ключові слова: *корпоративне управління, корпоративна стратегія, фінансове планування, фінансовий стан, бюджетування, управлінська діяльність, прибуток.*

В статье обосновано понятие «корпоративное управление», проведен исторический экскурс становления корпоративного управления. На этой основе предложено строить корпоративное управление и финансовое планирование на основе бюджетирования, поскольку этот метод формирует представление о будущем финансовом состоянии предприятия как у его владельцев, так и у менеджеров предприятия.
Ключевые слова: *корпоративное управление, корпоративная стратегия, финансовое планирование, финансовое состояние, бюджетирование, управленческая деятельность, прибыль.*

The article substantiates the notion of "corporate governance", conducts a historical digression of the formation of corporate governance. On this basis, the need to build corporate governance and financial planning, based on budgeting, was proposed, since this method forms an idea of the future financial condition of the enterprise, both its owners and the managers of the enterprise.
Key words: *corporate governance, corporate strategy, financial planning, financial condition, budgeting, management activity, profit.*

Постановка проблеми. Ефективне керування підприємствами й організаціями повинно формуватися виходячи з цілей власників цих підприємств і організацій, особливо якщо підприємством або організацією володіє чисельна група співвласників. Тому опрацювання понять «корпоративне управління» та «бюджетування» є особливо актуальним. Ефективність корпоративного управління впливає як на саме підприємство – його менеджерів та співробітників, так і на державу через податкоспроможність підприємства чи організації і на співвласників підприємства, які прагнуть отримати максимальний прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних і зарубіжних авторів працювали над поняттями «корпоративне управління» та «бюджетування»: О.А. Ачкуріна, А. Шлейфер, Д. Деніс, Дж. Веймер, В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, С.А. Румянцев, С.А. Масютін, Т.Г. Бень.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування понять «корпоративне управління» та «бюджетування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Принципи сучасного корпоративного управління були закладені лише в кінці XVIII − на початку XIX століття. А безпосереднє законодавче регулювання корпоративної діяльності розпочалося в XIX столітті. Уперше акціонерне товариство як організаційно-правова форма підприємницької діяльності зафіксовано у французькому Торговому кодексі 1808 року. Тому деякі дослідники саме його називають актом, із моменту видання якого виник правовий інститут «акціонерне товариство». У 1843 році в Пруссії, у 1844 р. в Англії, у 1856 році у Франції видають самостійні цивільно-правові закони про акціонерні товариства. У 1862 році в Англії всі законодавчі акти, що регулюють діяльність акціонерного товариства, зведено в єдиний закон, вперше у світі була запроваджена реєстраційна система створення акціонерного товариства, а у 1867 році вперше дозволено випуск акцій на пред'явника. У другій половині XIX століття розпочався другий етап еволюції акціонерних товариств, пов'язаний з початком використання акціонерної форми для створення господарських об'єднань незалежних юридичних осіб. Першою такою корпорацією була «Стандарт Ойл».Третій етап еволюції системи управління акціонерних товариств розпочався у 20-х роках XX століття, коли акціонерне товариство набуло визнання найпрогресивнішої форми організування підприємницької діяльності. Наприкінці XIX століття практика усебічного регулювання діяльності корпорацій отримала назву «корпоративне управління». У 1931 році А. Берлі і Г. Мінз публікують свою роботу «Сучасна корпорація і приватна власність капіталізму», положення якої стали базою сучасних теорій у сфері корпоративного управління. Останнім етапом історії корпоративного управління можна вважати період починаючи з 50-х років XX століття і до сьогодні, коли у країнах з ринковою економікою учасниками акціонерних товариств стає питома вага всього населення. У 1968 році Європейське економічне співтовариство приймає директиву про корпоративне законодавство для європейських компаній. У 1992 році комітет Кедбюрі публікує перший Кодекс корпоративного управління (Великобританія), наслідком якого стала реалізація принципу

«прозорості». Отже, У XX столітті акціонерне товариство стало домінуючою організаційно-правовою формою, а тому корпоративне управління набуває надзвичайної важливості та забезпечує дотримання інтересів акціонерів і суспільства загалом [1, с. 54]

Морфологічну оцінку поняття корпоративне управління подано в таблиці 1.

Як зазначалося вище, корпоративне управління будується на сформованій стратегії підприємства. Таким чином, можна стверджувати, що прід час формування корпоративної стратегії підприємства як для його власників, так і для менеджерів важливим елементом є рух грошових коштів підприємства. Тому на сучасному етапі важливим аспектом формування дієвого корпоративного управління є формування фінансових планів та контроль за рухом грошових коштів, оскільки результатом цього руху буде або прибуток, або збиток підприємства.

Корпоративне управління у сфері побудови фінансових планів повинно формуватися на основі вирішення основних завдань, як наведено на рис. 1.

Організація корпоративного управління у сфері побудови фінансових бюджетів − це заходи, спрямоовані на постійний контроль вхідних і вихідних грошових потоків підприємства і створення на цій основі бюджетів бізнес-процесів корпорації.

Бюджетування як один із видів фінансового планування вдало поєднує інтереси підрозділів і підприємства загалом, а також враховує особливості кожного з них через систему витрат і доходів, характерних тільки для певного підрозділу [8, с. 50].

Метою бюджетування під час корпоративного управління є те, що він є основою планування і прийняття управлінських рішень, оцінки всіх аспектів фінансового потенціалу, контролю та управління матеріальними і грошовими ресурсами, зміцнення фінансової дисципліни та підпорядковує інтереси окремих структурних підрозділів інтересам менеджерів підприємства загалом і власникам його капіталу.

Бюджетування − це планування, облік і контроль грошових потоків, а також аналіз фінансових результатів конкретних видів діяльності підприємства. Метою складання бюджету є визначення розміру і структури витрат підприємства та його підрозділів для конкретних цілей і фінансового забезпечення їх охоплення.

Доцільність впровадження бюджетування під час корпоративного управління зумовлюється тим, що побудова та аналіз бюджетних форм надає менеджменту компанії інформацію для обґрунтування та прогнозування наслідків того чи іншого управлінського рішення (виробничого, інвестиційного, маркетингового тощо), оцінки досягнутих

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «корпоративне управління»

№ п/п	Автор	Поняття	Ключові слова
1	А. Шлейфер, Р. Вишні [2, с. 737]	Шляхи та способи, за допомогою яких інвестори гарантують отримання доходу на вкладений у корпорацію капітал	отримання доходу
2	Д. Деніс [3, с. 4−5]	Набір механізмів, які стимулюють менеджерів компанії приймати рішення, що максимізують вартість компанії для її власників	набір механізмів
3	Дж. Веймер, Дж. Папе [4, с. 154]	Корпоративне управління являє собою специфічну для країни систему, яку складають правові, інституціональні та культурні фактори, що формують модель впливу на прийняття рішень менеджерами	прийняття рішень
4.	В. А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко [5, с. 57]	Процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, відшкодування витрат через отримання частки майна під час його ліквідації, можливих спекулятивних операцій із корпоративними правами	відшкодування витрат
5.	С.А. Румянцев [6, с. 13]	Система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства згідно з нормами чинного законодавства	управління діяльністю
6.	С.А. Масютін [7, с. 38]	Сучасний, прогресивний вид управлінської діяльності в межах господарської системи, який характеризується наявністю корпоративної стратегії, корпоративного стилю роботи менеджерів усіх рівнів, корпоративної культури, фінансової та інформаційної відкритості, системи захисту прав акціонерів та власників інших цінних паперів підприємства-емітента	наявність корпоративної стратегії
Визначення авторів		Корпоративне управління – вид діяльності на основі формування корпоративної стратегії за допомогою механізмів, які спрямовані на збільшення вартості компанії та отримання доходу для власників підприємства	

Рис. 1. Завдання фінансового планування під час корпоративного управління

результатів порівняно з цілями, встановленими фінансовими планами минулих періодів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, слід наголосити, що в умовах низької фінансової результативності і платоспроможності вітчизняних корпорацій необхідність та доцільність впровадження прогресивної управлінської технології – бюджетування − в корпоративний процес управління є необхідністю, адже її роль полягає у координації всіх сторін діяльності, від власників підприємства до менеджерів, та зусиль усіх підрозділів для досягнення цілей корпоративного управління і, як наслідок, забезпечення високої ефективності підприємництва. Тому питання формування корпоративного управління з використанням бюджетування потребує подальшого вивчення і уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акчуріна О.А. Тенденції розвитку сутності поняття «корпоративне управління» / О.А. Акчуріна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Випуск 1, Том 2. С. 53−56.

2. Shleifer A. A Survey of Corporate Governance / A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Finance. 1997. 52. P. 737−783.

3. Denis D. International Corporate Governance / D. Denis, J. McConnel. – ECGI, Finance Working Paper №5, 2003. – P. 62. URL: http://www.gobiernodelaempresa.cl/files/cge/biblioteca/acad/D.%20Denis%20y%20

4. Weimer J. A Taxonomy of Systems of Corporate Governance / J. Weimer, J. Pape // Journal of Corporate Governance. 1999. 7 (2). P.152−166.

5. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. К.: Знання, 2007. 287 с.

6. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. 149 с.

7. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления / С.А. Масютин. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. 240 с.

8. Бень Т.Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Бень Т.Г., Довбня С.Б. // Фінанси України. 2005. № 7. –С. 48–55.

REFERENCES:

1. Akchurina O. A. (2013) Tendenciji rozvytku sutnosti ponjattja “korporatyvne upravlinnja [Trends in the development of the concept of “corporate governance] / O. A. Akchurina // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noji vlasnosti. Vol.1, Tom 2, pp. 53−56.

2. Shleifer A. A Survey of Corporate Governance / A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Finance. 1997. 52. P. 737−783.

3. Denis D. International Corporate Governance. D. Denis, J. McConnel. ECGI, Finance Working Paper

№ 5, 2003. P. 62.URL: http://www.gobiernodelaempresa.cl/files/cge/biblioteca/acad/D.%20Denis%20y%20

4. Weimer J. A Taxonomy of Systems of Corporate Governance / J. Weimer, J. Pape // Journal of Corporate Governance. 1999. 7 (2). P.152−166.

5. Jevtushevs'kyj V A. (2007) Strategija korporatyvnogo upravlinnja [Corporate Governance Strategy] / V.A. Jevtushevs'kyj, K.V. Koval's'ka, N.V. Butenko. Kiev: Znannja (in Ukrainian)

6. Rumjancev S.A. (2003) Ukrajins'ka model' korporatyvnogo upravlinnja: stanovlennja ta rozvytok [Ukrainian corporate governance model: formation and development] / S.A. Rumjancev. Kiev: T-vo "Znannja", KOO (in Ukrainian)

7. Masyutin S.A. (2002) Mexanizmy korporativnogo upravleniya [Mechanisms of corporate governance]/ S.A. Masyutin. Moscow: ZAO "Finstatinform" (in Russian)

8. Ben T.G. (2005) Bjudzhetuvannja jak instrument udoskonalennja systemy finansovogo menedzhmentu pidpryjemstv [Budgeting as an instrument for improving the financial management system of enterprises] / Ben T.G., Dovbnja S.B. // Finansy Ukrajiny vol 7, pp. 48–55.

Serdiukov K.H.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Rohalin V.M.
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE THEORETICAL BASIS OF BUDGETING IN THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM

Effective management of enterprises and organizations should be formed on the basis of objectives of owners of these enterprises and organizations, especially if the enterprise or organization has a number of co-owners. Therefore, working out the concept of "corporate governance" and "budgeting" is especially relevant. As the effectiveness of corporate governance affects both the company itself – its managers and employees, the state through the capacity of the enterprise or organization, and co-owners of the company – who seek maximum profit.

As noted above, corporate governance is based on the established strategy of the enterprise. Thus, it can be argued that the formation of a corporate strategy for enterprises, both for its owners and for managers, is an important element of the cash flow of the enterprise. Therefore, at present, an important aspect of the formation of effective corporate governance is the formation of financial plans and control over the movement of funds, as the result of this movement will be either profit or loss of the enterprise.

Organization of corporate governance in the field of construction of financial budgets – these are measures aimed at continuous monitoring of incoming and outgoing cash flows of the enterprise and the creation of on this basis, the budgets of business processes of the corporation.

The purpose of budgeting in corporate governance is that it is the basis for planning and making managerial decisions, assessing all aspects of financial capacity, controlling and managing material and financial resources, strengthening financial discipline and subordinating the interests of individual structural units to the interests of managers of the enterprise as a whole and its owners of capital.

Budgeting is the planning, accounting, and control of cash flows, as well as the analysis of financial results of specific activities of the enterprise. The purpose of budgeting is to determine the size and cost structure of the enterprise and its subdivisions for specific purposes and financial security of their coverage.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ
THE THEORETICAL ESSENCE OF BANK RISKS

УДК 658.15

Сукрушева Г.О.
к.е.н., доцент
доцент кафедри фінанси і кредит
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті систематизовано поняття «ризик», на його основі проведено морфологічну оцінку визначення «банківський ризик». Доведено, що система управління банківськими ризиками повинна будуватися на певних етапах, але в умовах мінливих економічних змін необхідно пам'ятати про те, що кожна банківська операція є унікальною, і на цій основі неможливо користуватися стандартним алгоритмом під час управління банківськими ризиками.
Ключові слова: *ризик, банківський ризик, зовнішні та внутрішні фактори, невизначеність, прибуток, збиток, управління ризиками.*

В статье систематизировано понятие «риск», на его основе проведена морфологическая оценка определения «банковский риск». Доказано, что система управления банковскими рисками должна строиться на определенных этапах, но в условиях меняющихся экономических условий необходимо помнить о том, что каждая банковская операция является уникальной, и на этой основе невозможно пользоваться стандартным алгоритмом при управлении банковскими рисками.
Ключевые слова: *риск, банковский риск, внешние и внутренние факторы, неопределенность, прибыль, убыток, управление рисками.*

The article systematized the concept of "risk", based on its morphological assessment of the definition of "banking risk". It is proved that the bank risk management system should be built on certain stages but, in the context of changing economic conditions, it is necessary to remember that each banking operation is unique, and on this basis, it is impossible to use a standard algorithm for managing bank risks.
Key words: *risk, bank risk, external and internal factors, uncertainty, profit, loss, risk management.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання розрахунок та управління ризиками банківських установ є особливо актуальною справою, оскільки мінливі економічні умови, що склалися не лише в Україні, а й у світі, потребують постійного моніторингу ситуації у внутрішньому середовищі банку, а особливо у його зовнішньому середовищі. На це впливають різні фактори, такі як економічна та політична нестабільність, інформаційна небезпека та інші, які можуть привести до одержання непередбачуваної додаткової вигоди від банківської діяльності у разі сприятливих умов, а можуть і знизити рівень прибутковості, погіршити ліквідність банку або довести банківську установу до процедури банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам банківських ризиків та їх попередження присвячено праці таких науковців, як О.І. Лаврушин, А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Кузьменко, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, В.Г. Севрук та ін. Незважаючи на досить велику кількість дослідників, праці яких присвячено банківським ризикам, сьогодні цей важливий аспект управління потребує удосконалення в умовах постійних змін економічного середовища.

Формулювання цілей статті. У статті проведено теоретичне дослідження понять «ризик», «банківський ризик» задля формування дієвої системи управління банківськими ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «ризик» формувалося на протязі багатьох століть. Слово «ризик» походить від грецького слова "ridsicon" – скеля; в італійській мові "risico" – небезпека; у французькій – "risdoe" – загроза, ризикувати, в латинській – "risicare", що означає «зважитися» [1 с. 462].

У цьому значенні ризик слід ототожнювати з вільним вибором, а не з невідворотним призначенням. У теорії та практиці поняття ризику має багатосторонній і багатозначний характер. Його слід відрізняти від поняття «невизначеність». Цю різниця перше визначив А.Х. Уіллетт (A.H. Willet). Він стверджував, що ризик – об'єктивне явище, що корелює із суб'єктивною невизначеністю настання небажаної події [2]. Однак більш істотне значення мала публікація Ф. Найта (F. Knight) теорії вимірюваної і невимірюваної невизначеності, згідно з якою ризиком називається вимірювана невизначеність, тоді як невизначеністю sensu stricto (з лат. у прямому розумінні) слід вважати невимірювану невизначеність [3].

Й. Пфеффер (J. Pfeffer) визначив відношення між ризиком і невизначеністю таким чином: «Ризик являє собою комбінацію декількох видів азарту, він вимірюється ймовірністю; невизначеність вимірюється рівнем віри. Ризик – це стан світу; невизначеність – стан уяви» [4]. У словнику С. І. Ожегова термін ризик – це «можливість небезпеки або дія на вдачу в надії на щасливий результат» [5]. Таким чином, енциклопедичні визначення ризику ґрунтуються на альтернативності і невизначеності його прояву.

У «Сучасному економічному словнику» Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозівського і Є.Б. Стародубцевої ризик – це «небезпека виникнення очікуваного прибутку, доходу або майна, грошових коштів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими обставинами» [6, с. 358]. У «Фінансово-кредитному енциклопедичному словнику» під редакцією А.Г. Грязнової ризик розуміється як «вірогідність настання подій із негативними наслідками». А банківські ризики являють собою «небезпеку неотримання прибутку, що випливає зі специфічних операцій, здій-

снюваних кредитними установами» [7]. В англійсько-російському тлумачному словнику записано, що ризик – це «можливість небезпеки, невдачі» [8, с. 679], при цьому під можливістю розуміється «засіб, умова, обставина, необхідна для здійснення чого-небудь» [8, с. 93].

У перекладі з англійської мови “risk” – це небезпека, ступінь невизначеності, вірогідність, можливість, ситуація, коли результат будь-якого економічного вибору має випадковий характер, але при цьому відомо імовірнісний розподіл значень цього результату [8, с. 603].

На цій основі можливо визначити ризик як окрему категорію, яка відповідає характеристикам, які наведено на рис. 1.

Таким чином, можна визначити, що ризик – це одержання як позитивного, так і негативного результату від своєї діяльності внаслідок настання непередбачених подій.

Управління грошовими активами будь-якого підприємств чи установи – це важка управлінська праця, особливо що стосується формування фіктивного капіталу, коли мінливі економічні умови настільки нестабільні, що банківські установи без зупинки проводять моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища з метою недопущення негативних подій і пошуку можливостей для одержання максимального прибутку.

Натепер немає чіткого визначення терміна «банківський ризик», ці розбіжності простежуються навіть із нормативно-правового боку.

У сучасній літературі простежуються різні трактування поняття «банківський ризик», в умовах мінливого середовища всі вони потребують аналізу і вдосконалення. Деякі з них систематизовано в табл. 1.

Таким чином, можна зазначити, що банківський ризик – поняття неоднозначне, оскільки зміна внутрішніх або зовнішніх чинників може привести не лише до негативної зміни фінансових результатів банку, але і до додаткового доходу в разі сприятливих змін. Комерційна діяльність, а особливо банківська, завжди пов’язана з ризиками, особливо в мінливих економічних умовах. Тому основним завданням є вироблення системи моніторингу ризиків та алгоритму управління ними.

Розуміння суті ризиків, правильне оцінювання й управління ними дає змогу уникнути або зна-

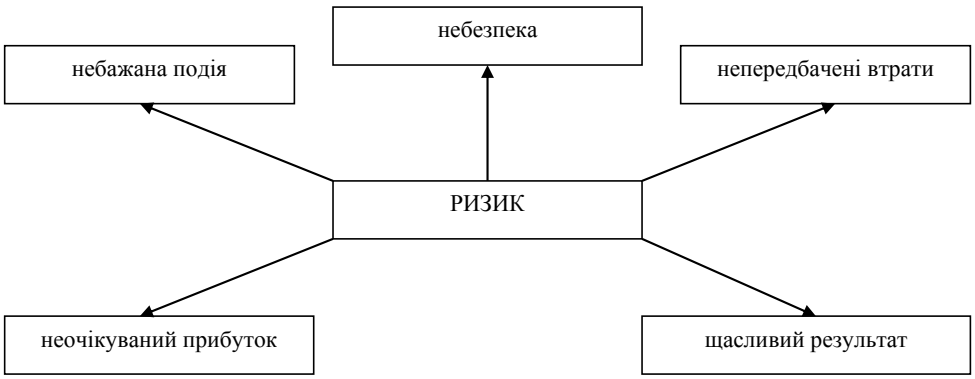


Рис. 1. Ризик як категорія

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «банківський ризик»

Автор	Поняття	Ключові слова
Т.А. Васильєва [9, с. 25]	Кількісно оцінена ймовірність невідповідності обсягових, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку очікуваним, яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб’єктів економічних відносин, що відбивається на зміні його фінансового стану та динаміки розвитку	зміна фінансового стану
І.М. Парасій-Вергуненко [10, с. 178]	Під банківським ризиком розуміють можливість зазнати втрат у разі виникнення несприятливих для банку обставин	виникнення несприятливих для банку обставин
Л.О. Примостка [11, с. 17]	Ймовірність недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх чинників	зменшення ринкової вартості капіталу банку
В.Т. Севрук [12, с. 43]	Невизначеність результату банківської діяльності та можливі несприятливі наслідки у разі невдачі	невизначеність результату
Визначення автора	Банківський ризик – невизначеність результату банківської діяльності під впливом внутрішніх або зовнішніх чинників, які можуть привести до зміни фінансового стану банку.	

Рис. 2. Етапи управління банківськими ризиками

чно зменшити неминучі втрати, які виникають у банківській діяльності. Основне завдання управління банківськими ризиками полягає у раціональному управлінні ними, у якомога правильнішому та ефективнішому оцінюванні структури та рівня ризику, який виникає у процесі виконання тієї чи іншої банківської операції.

Процес управління ризиками складається з етапів, які наведено на рис. 2.

Таким чином, на всіх етапах управління банківськими ризиками повинен проводитися моніторинг із використанням різних методів обчислення банківських ризиків і прийняття рішення менеджерами банку щодо виконання або відмови від виконання банківської операції, що може привести до суттєвих збитків банку.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна дійти висновку, що комерційна діяльність постійно піддається ризикам, особливо це стосується банківської діяльності, оскільки банк постійно ризикує коштами своїх клієнтів. Тому менеджери банку повинні мати гнучку систему оцінки ризику банківських операцій, але керуватися основними етапами в управлінні банківськими ризиками, що знизить імовірність одержання збитків від їх проведення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент / О.И. Лаврушин // 2-е изд. перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2009. 560 с.

2. Willett A.H. The Economic Theory of Risk Insurance, University of Pensylvania Press, Philadelphia 1951, p.6.

3. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit, University of Boston Press, Boston 1921, p. 233.

4. Pfeffer J. Insurance and Economic Theory, Irvin Inc., Homewood, Illinois, 1956. p. 42.

5. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: Рус. изд., 1981. 326 с.

6. Райзберг А. Современный экономический словарь / А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2006.

7. Финансово-кредитный энциклопедическом словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. М. : Финансы и статистика, 2005. 1168 с.

8. Англо-русский толковый словарь. Банковское дело. М.: Экономическая школа: ОЛМА-ПРЕСС Образование, 2005.

9. Управління ризиками банків [Текст]: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / За ред. Д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д–ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.

10. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: [навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц.]. / І.М. Парасій–Вергуненко. К.: КНЕУ, 2003. 347 с.

11. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст]: монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенюк, О.О. Чуб; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.

12. Севрук В.Т. Банковские риски [Текст] / В.Т. Севрук. М.: Дело, 1995. 72 с.

REFERENCES:

1. Lavrushyn O. Y. (2009) Bankovskyi menedzhment [Banking Management] / O. Y. Lavrushyn // 2-e yzd. pererab. y dop. Moscow: KNORUS (in Russian)
2. Willett A.H. The Economic Theory of Risk Insurance, University of Pensylvania Press, Philadelphia 1951, p.6.
3. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit, University of Boston Press, Boston 1921, p. 233.
4. Pfeffer J. Insurance and Economic Theory, Irvin Inc., Homewood, Illinois, 1956. p. 42.
5. Ozhegov S.I. (1981) Slovar russkogo yazyka [Dictionary of Russian] / S.I. Ozhegov. Moscow: Rus. izd. (in Russian)
6. Rayzberg. A. (2006) Sovremennyy ekonomicheskiy slovar [Modern Economic Dictionary] / A. Rayzberg. L. Sh. Lozovskiy. E.B. Starodubtseva. Moscow: INFRA-M (in Russian)
7. Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskom slovar (2005) [Financial and credit encyclopedic dictionary] / pod obshch. red. A.G. Gryaznovoy Moscow: Finansy i statistika (in Russian)
8. Anglo-russkiy tolkovyy slovar. Bankovskoye delo (2005) [English-Russian explanatory dictionary. Banking] Moscow: Ekonomicheskaya shkola: OLMA-PRESS Obrazovaniye (in Russian)
9. A.O. Yepifanov T.A. Vasylieva, S.M. Kozmenko ta in. (2012) Upravlinnia ryzykamy bankiv [Bank risk management] monohrafiia u 2 tomakh. T. 1 / Za red. d–ra ekon. nauk, prof. A.O. Yepifanova i d–ra ekon. nauk, prof. T.A. Vasylievoi. – Sumy: DVNZ “UABS NBU” (in Ukrainian)
10. Parasii-Verhunenko I.M. (2003) Analiz bankivskoi diialnosti [Banking analysis]. / I.M. Parasii–Verhunenko. Kiev: KNEU (in Ukrainian)
11. Prymostka L.O. (2008) Bankivski ryzyky: teoriia ta praktyka upravlinnia [Banking Risks: Theory and Practice of Management] monohrafiia / L.O. Prymostka, O.V. Lyseniuk, O.O. Chub; Min–vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ “KNEU im. Vadyma Hetmana”. Kiev: KNEU (in Ukrainian)
12. Sevruk V.T. (1995) Bankovskiye riski [Bank risks] / V.T. Sevruk. Moscow: Delo (in Russian)

Sukrusheva A.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE THEORETICAL ESSENCE OF BANK RISKS

In modern conditions of managing, calculating and managing the risks of banking institutions, it is particularly relevant business, as the changing economic conditions that have developed not only in Ukraine but also in the world require continuous monitoring of the situation in the internal environment of the bank, and especially in its external environments affected by various factors such as economic and political instability, information danger, and other factors that may lead to unforeseen additional benefits from banking activity, in an enviable environment, and may, on the contrary, reduce the level of profitability, impair liquidity of the bank, or prove bank institution before the bankruptcy procedure.

Managing the cash assets of any enterprise or institution is a hard administrative work, especially as it relates to the formation of fictitious capital, when the changing economic conditions are so unstable that bank institutions monitor the internal and external environment of the bank without stopping in order to prevent negative events, and finding opportunities to maximize profits.

At this time, there is no clear definition of the term “banking risk”; these differences are traced even from the legal and regulatory point.

Understanding the nature of the risks, properly evaluating and managing them will help to avoid or significantly reduce the inevitable losses that arise in banking activities. The main task of managing bank risks lies in the sound management of them, in the most correct and efficient assessment of the structure and level of risk that arises in the process of performing a banking transaction.

From the study, it can be concluded that commercial activity is constantly exposed to risks, especially as it concerns banking, since the bank is constantly at risk from its clients, so bank managers should have a flexible system for assessing the risk of banking operations, but guided by the main stages in managing bank risks, which will reduce the likelihood of obtaining damages from their conduct.

ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В СУМСЬКОМУ РЕГІОНІ

CARRYING OUT REFORM OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN SUMY REGION

УДК 321:303.01

Шалигіна І.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Сумський національний аграрний університет
Лук'яненко Т.І.
студентка
Сумський національний аграрний університет

У статті визначено сутність та значення фінансової децентралізації в Україні. Розглянуто роль реформування місцевого самоврядування, зокрема в Сумському регіоні. Проведено оцінювання фінансових ресурсів Березівської ОТГ. За результатами дослідження визначено напрями її подальшого розвитку та перспективи залучення додаткових фінансових ресурсів.
Ключові слова: *фінансова децентралізація, об'єднана територіальна громада, бюджетна субвенція, бюджет громади, органи місцевого самоврядування.*

В статье определены сущность и значение финансовой децентрализации в Украине. Рассмотрена роль реформирования местного самоуправления, в частности в Сумском регионе. Проведено оценивание финансовых ресурсов Березовской ОТГ. По результатам исследования определены направления ее дальнейшего развития и перспективы привлечения дополнительных финансовых ресурсов.
Ключевые слова: *финансовая децентрализация, объединенная территориальная община, бюджетная субвенция, бюджет общины, органы местного самоуправления.*

In the article, the essence and value of financial decentralization in Ukraine are defined. The role of reforming of local government, in particular, in the Sumy region is considered. The estimation of financial resources of Berezivs'ka UTC is conducted. According to results of research, directions of its further development are determined.
Key words: *financial decentralization, incorporated territorial community, budgetary subvention, community budget, local governments.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі Україна спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, зокрема щодо розвитку місцевої та регіональної демократії. Основним меседжем цієї реформи є досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях за принципами субсидіарності та децентралізації.

Впровадження реформи розпочато на основі таких програм розвитку, як Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Програма діяльності Уряду України, «Стратегія – 2020» Президента України, та відповідного плану їх реалізації. Створення законодавчої основи щодо реформування місцевого самоврядування було поштовхом для активізації процесу об'єднання територіальних громад, формування найбільш оптимальних їх конфігурацій, удосконалення механізмів та інструментів формування нової системи місцевого самоврядування вже на новій законодавчій базі [3, с. 106].

Подальша демократизація суспільства та децентралізація влади на засадах субсидіарності були і є найголовнішими пріоритетами розвитку України. Важливу роль у цих процесах відіграє реформування місцевого самоврядування відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування. Тому підвищення ефективності управління розвитком на певній території є актуальним на сучасному етапі розвитку держави загалом та регіонів зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових літературних джерел свідчить про те, що вивченням процесу фінансової децентралізації та її значення для економічного зростання країни загалом та громад зокрема займались І.О. Луніна, О.В. Слобожан, Ю.І. Ганущак, Б.М. Данилишин, Ю.В. Пасічник, М. Баймуратов, Н.В. Булеца, О.С. Власюк, І.З. Сторонянська, Л.Д. Тулуш, В.Д. Чекіна, Ю. Шемшученко, Н. Янюк. Однак це питання поки що залишається актуальним, оскільки окремі аспекти реформування місцевого самоврядування ще недостатньо вивчені, не знайшли практичного втілення, а отже, вимагають поглибленого дослідження та оцінювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінювання фінансових ресурсів вже функціонуючих об'єднаних територіальних громад Сумського регіону, зокрема Березівської ОТГ Глухівського району Сумської області, а також визначення напрямів її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З початку 2015 року в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка спрямована на забезпечення фінансової децентралізації, а саме збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово-спроможних територіальних громад.

Європейський досвід свідчить про те, що саме бюджетні реформи щодо децентралізації йдуть за інституційними змінами, але фактично їх впровадження може мати значні політичні дебати та обговорення. Бюджетна децентралізація – це перенесення надходження доходів або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду за збереження фінансової відповідальності. Саме механізм формування доходів та витрат місцевого

самоврядування в проведенні відповідних реформ має привести до ефективності формування цих громад [5, с. 43].

Процес фінансової децентралізація зробив автономними місцеві бюджети від державного бюджету. Це дало можливість планувати їх розвиток, дієвість втілення реальних інвестиційних та інфраструктурних проектів у громадах. Основним меседжем цієї реформи має бути досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях АТУ за принципами субсидіарності та децентралізації. Крім передачі органам місцевого самоврядування додаткових видаткових повноважень та стабільних джерел доходів для їх реалізації, закладено законодавчі основи для стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з ресурсним забезпеченням і повноваженнями, як і для міст обласного значення. Держава фінансово підтримує ОТГ, передбачивши їм в державному бюджеті субвенцію на формування інфраструктури територій громад [4, с. 51].

Всього у 2016 році отримано місцевими бюджетами 7,1 млрд. грн., з яких 46,5% (3,3 млрд. грн.) – це доходи від податків та зборів, 39,4% (2,8 млрд. грн.) – міжбюджетні трансферти, 14,1% (1,0 млрд. грн.) – субвенції на формування інфраструктури громад. Загалом відносно 2015 року спостерігається зростання місцевих доходів ОТГ України у 7 разів, чого навіть не очікувалось під час планування минулого року.

Тому подальший процес реформування місцевих бюджетів України через їх децентралізацію та зміну адміністративно-територіального устрою має забезпечити в подальшому територіальну відповідальність між повноваженнями органів місцевого самоврядування, а також доходами, що будуть йти у їх розпорядження, та їх відповідними видатками. Також вони мають посилюватись не через використання тільки адміністративних механізмів, а саме через впровадження ринкових, які мають різні форми та методи їх забезпечення [2, с. 14].

Значного свого розвитку на Сумщині реформи децентралізації зазнали саме у 2017 році, коли вона була одним з лідерів серед українських центрів регіонального розвитку. На Сумщині з початку 2017 року вже існували 18 ОТГ, а область посідала 6 місце саме за кількістю сформованих об'єднаних територіальних громад в регіоні.

Децентралізація є досить складною та глибинною реформою, що поступово перебудовує всю наявну до цього систему управління країною, відходячи від радянського адміністративного спадку в цьому напрямі. Навіть сучасні європейські країни пройшли цей шлях також не досить швидко. Зараз цю реформу можна вважати найбільш успішною, тому що завдяки тому, що повноваження та фінансові ресурси передані на місця, об'єднані громади мають можливість самостійно приймати всі рішення та особисто відповідати за їх впровадження. Визначається й позитивна тенденція до зростання дохідної частини бюджету громад, тому що збільшення їх ресурсної бази відбувається через передачу з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг та державного мита, а також за місцевими бюджетами закріплені 100% податку на майно та землю. Крім того, вони мають доходи через впровадження збору з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% від вартості реалізованої продукції, 60% податку на доходи фізичних осіб, а також передачу ним 25% екологічного податку. Також до бюджету громади спрямовуються 100% єдиного податку та 100% податку на прибуток установ комунальної власності [1, с. 123].

Вже понад два роки створена та функціонує Березівська об'єднана територіальна громада,

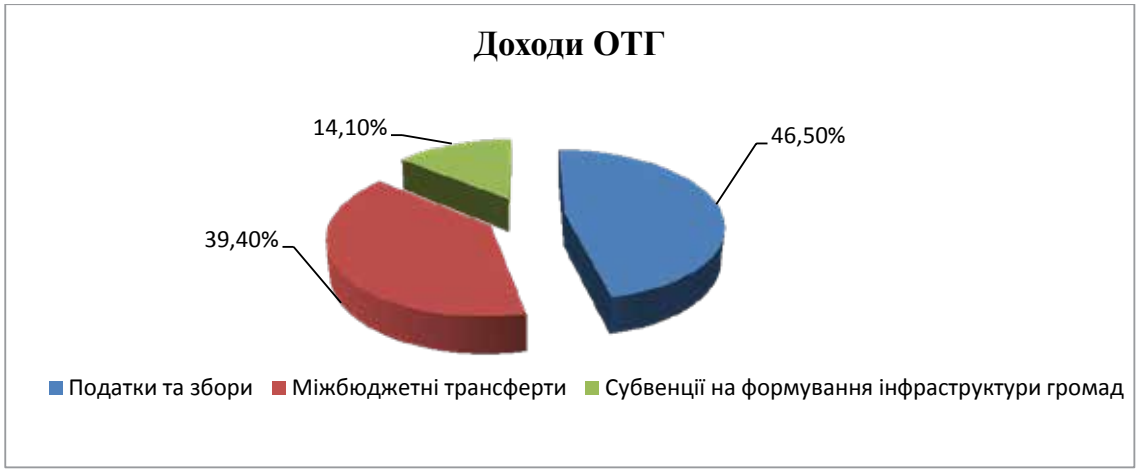


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів України у 2016 році, %

Джерело: дані Центрального офісу реформ

яка є однією з перших ОТГ на Сумщині. До неї входить 21 село Глухівського району з територіальним центром в селі Береза.

Розглянемо бюджет Березівської ОТГ на 2017 рік, що представлений в табл. 1.

З даних табл. 1 бачимо, що разом затверджені доходи цієї громади становлять 40,8 млн. грн., з яких 36,2 млн. грн. становлять кошти загального фонду, 4,6 млн. грн. – кошти спеціального фонду. Таким чином, майже 89,0% усіх її доходів становлять саме доходи до загального фонду. Щодо видатків громади, то їх загальна сума становить більше 44,2 млн. грн., з яких із загального фонду надходять 34,3 млн. грн., а зі спеціального фонду – 9,9 млн. грн. Затверджений бюджет громади можна вважати дефіцитним, тому що видатки перевищують його доходи, що не вважається позитивним фактом. Однак це не свідчить про негативні наслідки для громади, тому що вона тільки починає працювати та розвиватися.

Фінансову основу місцевого самоврядування ОТГ становлять:

1) фінансові ресурси місцевого бюджету, зокрема надходження від місцевих податків та зборів; кошти, отримані від приватизації об'єктів комунальної власності самої громади, а також від продажу земельних ділянок та інших об'єктів комунальної власності; трансферти до місцевого бюджету, що передаються громаді відповідно до чинного законодавства України; кошти, що можуть бути отримані від діяльності громади на фондовому ринку (розміщення цінних паперів або позик); інші надходження;

2) фінансові ресурси підприємств, установ та організацій комунальної власності громади, зокрема ті, що перебувають та функціонують за межами громади;

3) доходи від корпоративних прав підприємств, установ та організацій, засновником яких є Рада відповідної громади;

4) інші фінансові ресурси.

Фактично ж до бюджету Березівської ОТГ надійшли 29 997 235,48 грн., з них до загального фонду – 26 559 547,52 грн. (тільки 73,3% до затверджених обсягів на рік), до спеціального фонду – 3 437 687,96 грн. (тільки 75,2%) (рис. 2).

Громадою було фактично отримано за 9 місяців 2017 року власних доходів у загальному фонді на суму 11 808 657,52 грн., що становить лише 71,4% від запланованого, а порівняно з аналогічним періодом 2016 року надходження зросли на 2 680,9 тис. грн.

ПДФО займає 43,1% у загальній сумі доходів загального фонду громади, що у вартісному розмірі становить 5 092 202,90 грн. (77,9% надходжень від запланованого показника). Відносно 2016 року його надходження зросло на 74%, або на 2 166 144,14 грн. в результаті підвищення з 1 січня 2017 розміру мінімальної заробітної плати до 3 200 грн.

Щодо плати за землю, то є виконання плану за цим видом надходжень на 80,6%, що становить 2 079 710,09 грн. В структурі доходів питома вага цього податку становить 27,3%.

Також акцизний податок отриманий й розмірі 879 904,83 грн., тобто 62,9% від виконання плану; єдиний податок з юридичних осіб та ФОП – 439 247,29 грн., що на 214 125,58 грн. більше, ніж

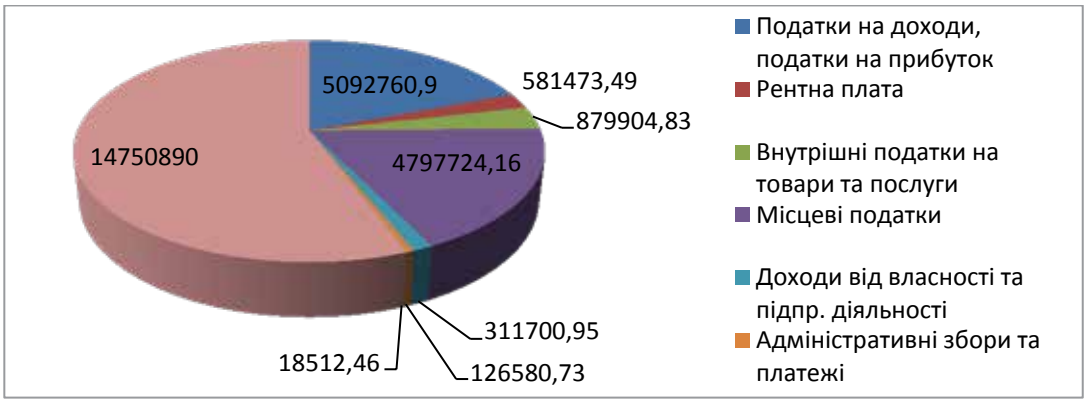


Рис. 2. Структура дохідної частини бюджету Березівської ОТГ (9 місяців 2017 року)

Джерело: власні розрахунки відповідно до звітності ОТГ

Таблиця 1

Затверджений бюджет сільської об'єднаної територіальної громади на 2017 рік

Показники	Доходи, грн.	Видатки, грн.
Всього	40 829 061,00	44 152 370,00
Загальний фонд	36 258 500,00	34 263 773,00
Спеціальний фонд	4 570 561,00	9 888 597,00

Джерело: складено за даними фінансової звітності ОТГ

у 2016 році; рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів – 581 473,49 грн., що на 259 060,99 грн. менше, ніж у 2016 році; єдиний податок із сільськогосподарських підприємств на суму 1 051 011,36 грн., що на 38 372,83 грн. менше, ніж у 2016 році. Зменшення є виправданим, тому що з 1 січня 2017 року 13,75% цього податку має бути перераховано до державного бюджету країни.

З державного бюджету Березівською громадою отримано дотацій на суму 3 336 100 грн., зокрема з них базові дотації склали 1 232 800 грн., а додаткова дотація місцевим бюджетам щодо утримання закладів освіти та охорони здоров'я становила 2 103 300 грн.

Ще з державного бюджету громадою отримано субвенції на суму 14 127 790 грн., структура яких зображена на рис. 3.

Щодо надходжень до спеціального фонду розглянемо табл. 2.

Найбільші надходження до спеціального фонду громади у 2017 році становили неподаткові надходження, а саме 320 560,64 грн., надходження з цільових фондів склали 398 893,0 грн. В структурі неподаткових надходжень найбільша питома вага належить іншим джерелам власних надходжень бюджетних установ, а саме 61,8%, що у вартісному виразі становить 198 167,8 грн.

Видаткова частина бюджету Березівської ОТГ профінансована в межах кошторисних призначень з огляду на наявний фінансовий ресурс.

Видатки бюджету Березіської ОТГ за 9 місяців 2017 року становлять 28 538 668,98 грн., або 64,6% до річного плану з урахуванням змін. З них видатки загального фонду становили 23 637 131 грн. (майже 69,0%), а видатки спеціального фонду – 4 901 537,98 грн. (49,6%).

Видатки на соціальне спрямування із загального фонду складають 17 021 997,99 грн., з них 11 099 547,07 грн. спрямувались на освіту (69,5% до затверджених річних призначень з урахуванням змін), 1 829 266,88 грн. – на охорону здоров'я (68,8%), 1 282 653,05 грн. – на соціальний захист і соціальне забезпечення (75,7%), 2 758 719,87 грн. – на культуру (78,9%), 51 811,12 грн. – на фізичну культуру й спорт (86,35%).

За 9 місяців 2017 року 17 513 901 грн. спрямовані на виплату заробітної плати з нарахуванням працівникам бюджетних установ, що фінансуються з бюджету ОТГ. Так, з них на виплату заробітної плати з нарахуваннями працівникам освіти спрямовано 9 598 870,36 грн. (86,5% видатків), охорони здоров'я – 1 454 857,21 грн. (79,5%), культури – 1 659 451,69 грн. (60,2%), а видатки соціального захисту та соціального забезпечення ста-

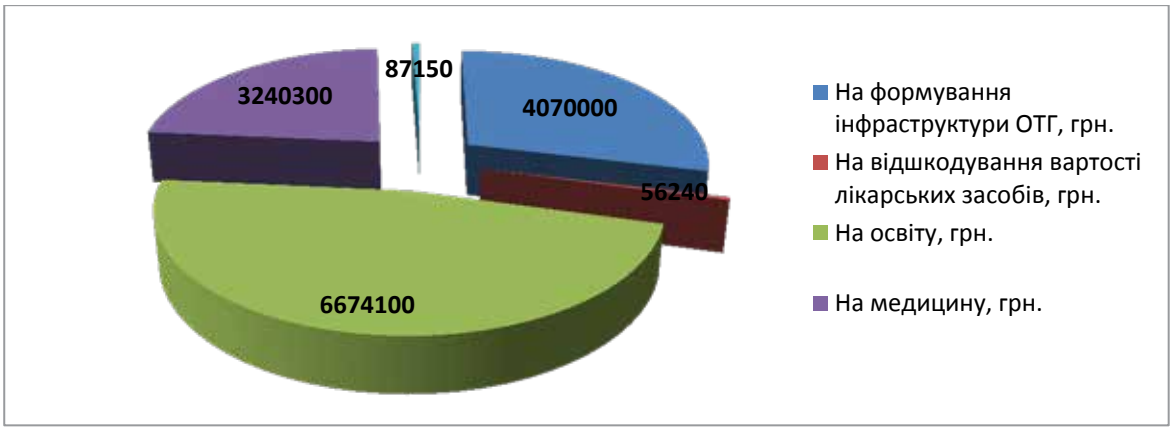


Рис. 3. Субвенції з державного бюджету до Березівської ОТГ (9 місяців 2017 року)

Джерело: власні розрахунки відповідно до звітності ОТГ

Таблиця 2

Надходження до спеціального фонду Березівської ОТГ (9 місяців 2017 року)

Показники	Сума
Екологічний податок	5 234,32 грн.
Неподаткові надходження, зокрема:	320 560,64 грн.
1) грошові стягнення за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища	186,12 грн.
2) плата за послуги, що надаються бюджетними установами	122 206,72 грн.
3) інші джерела власних надходжень бюджетних установ	198 167,8 грн.
Цільові фонди	398 893,00 грн.

Джерело: складено за даними фінансової звітності ОТГ

Таблиця 3

Видатки бюджету Березівської ОТГ за загальним фондом, грн.

Назва	Затверджено на рік	Затверджено з урахуванням змін	Фактичне виконання	Виконання (%)	
				до затвердженого плану на рік	до уточненого плану на рік
Державне управління	6 117 577,00	6 025 344,00	4 307 339,73	70,41	71,49
Освіта	16 211 230,00	15 965 056,00	11 099 547,07	68,47	69,52
Охорона здоров'я	2 416 880,00	2 658 080,00	1 829 266,88	75,69	68,82
Соціальний захист та соціальне забезпечення	1 667 190,00	1 694 190,00	1 282 653,05	76,94	75,71
Культура й мистецтво	2 549 330,00	3 496 530,00	2 758 719,87	108,21	78,90
Фізична культура й спорт	45 000,00	60 000,00	51 811,12	115,14	86,35
Житлово-комунальне господарство	1 006 470,00	1 406 470,00	559 430,33	55,58	39,78
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	176 500,00	85 010,00	79 466,74	45,02	93,48
Сільське й лісове господарство, рибне господарство та мисливство	0,00	1 910,00	1 900,10	–	99,48
Видатки, що не віднесені до основних груп	2 538 823,00	2 871 183,00	1 666 996,11	65,66	58,06
Всього видатків	32 729 000,00	34 263 773,00	23 637 131,00	72,22	68,99

Джерело: складено за даними фінансової звітності ОТГ за 9 місяців 2017 року

новили 1 043 577,08 грн. (81,4%). Резервний фонд бюджету Березівської ОТГ протягом 2017 року не витрачався. Березівською ОТГ у 2017 році отримано цільову безповоротну допомогу в 1 млн. грн. щодо оновлення системи водопостачання с. Слоут в рамках співпраці зі Швейцарським центром ресурсів та консультацій з питань розвитку.

Згідно з даними, наведеними на офіційному сайті Березівської ОТГ, ця громада визначила основні напрями свого подальшого розвитку, що базуються на врахуванні конкурентних переваг та обмежень. Запропоновано три основні сценарії подальшого розвитку:

1) Песимістичний підхід, що базується на визначенні більшості зовнішніх та внутрішніх загроз, за настання яких ризики та незадовільні наслідки настануть з високою ймовірністю та значно погіршать наявну фінансову ситуацію.

2) Інерційний підхід, який базується на тому, що зовнішні ризики та загрози разом із зовнішніми можливостями будуть взаємнокомпенсовані та не вплинуть негативного на стан громади.

3) Модернізаційний підхід, який є найбільш ефективним для громади, тому що в разі його запровадження існує позитивна динаміка щодо успішної реалізації фінансової стратегії розвитку громади саме з підтримки сильних сторін зовнішніх можливостей.

Загалом подальший розвиток Березівської ОТГ визначений у розробленій Стратегії розвитку до 2025 року, що полягає у вирішенні спільних проблем усіх мешканців громади та реалізації спільних завдань для її економічного зростання, підвищенні конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості території ОТГ, а також підвищенні якості життя та праці як через ефективне використання наявних фінансових ресурсів, так і через пошук інвестиційних ресурсів для розвитку більш прибуткового бізнесу громади.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, надання місцевим органам самоврядування більших повноважень сприяє активізації мотиваційного чинника щодо збільшення їх фінансової бази як із внутрішніх джерел, так і з зовнішніх, а особливо інвестиційних, бюджетних та грантових. Через проведене оцінювання фінансового забезпечення Березівської об'єднаної територіальної громади Сумської області можемо зробити висновок про те, що зростання обсягу фінансових ресурсів у її розпорядженні буде сприяти створенню більш спроможної громади. Зростання дохідної частини бюджету громади дасть змогу профінансувати більше видатків на її розвиток, що приведе до підвищення рівня життя та працевлаштування її членів. При цьому кожна громада за рахунок наявних фінансових ресурсів зможе самостійно вирішувати питання кількості закладів освіти, охорони здоров'я, спортивних майданчиків тощо. Оскільки інфраструктура громад зараз є практично застарілою (або взагалі не розвиненою), без підтримки держави, зокрема Державного фонду регіонального розвитку та іноземних грантів, ефективне існування ОТГ неможливе на цьому етапі їх розвитку.

За підходами майбутнього розвитку, що визначені Березівською громадою на перспективу (до 2025 року), виявлено, що серед таких підходів,

як модернізаційний, інерційний та песимістичний, найбільш ефективним буде саме модернізаційний підхід. За використання песимістичного підходу до власного розвитку у 2020 році громада перестане функціонувати.

Таким чином, щоб держава була більш демократичною, а економіка була саме європейського типу, необхідно створювати більше сприятливих умов щодо реалізації реформ фінансової децентралізації в кожному окремому регіоні, підвищувати рівень життя населення та надати ширших повноважень місцевим органам самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456–17.
2. Баймуратов М. Децентралізація та компетенція місцевого самоврядування в Україні. Віче. 2015. № 12. С. 14–17.
3. Децентралізація в Україні: законодавчі новації та суспільні сподівання. Київ: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. 413 с.
4. Сторонянська І.З. Фінансова спроможність регіонів у контексті бюджетно-податкової децентралізації. Фінанси України. 2015. № 6. С. 44–57.
5. Тулуш Л.Д. Дохідна база сільських бюджетів в умовах фіскальної децентралізації в Україні. Економіка АПК. 2015. № 3. С. 39–50.

REFERENCES:

1. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy [The Budget Code of Ukraine]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456–17 (in Ukrainian).
2. Baimuratov M. (2015) Detsentralizatsiia ta kompetensiia mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini [Decentralization and competence of local self-government in Ukraine], Veche, no. 12, pp. 14–17 (in Ukrainian).
3. Detsentralizatsiia v Ukraini: zakonodavchi novatsii ta suspilni spodivannia (2015) [Decentralization in Ukraine: legislative innovations and public expectations]. Kiev. Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine (in Ukrainian).
4. Storonianska I.Z. (2015) Finansova spromozhnist rehioniv u konteksti biuzhetno-podatkovoi detsentralizatsii [Financial capacity of regions in the context of fiscal decentralization], Finance of Ukraine, no. 6, pp. 44–57 (in Ukrainian).
5. Tulush L.D. (2015) Dokhidna baza silskykh biudzhetiv v umovakh fiskalnoi detsentralizatsii v Ukraini [Income base of rural budgets in conditions of fiscal decentralization in Ukraine]. Economy of agrarian and industrial complex, no. 3, pp. 39–50 (in Ukrainian).

Shalyhina I.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Sumy National Agrarian University
Luk'yanenko T.I.
Student of specialty
"Finance, Banking and Insurance"
Sumy National Agrarian University

CARRYING OUT REFORM OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN SUMY REGION

This article is devoted to the study of the essence and meaning of financial decentralization in Ukraine. Features and drawbacks of each stage of the implementation of the policy of financial decentralization are determined. The main directions of the formation of revenues of local budgets and intergovernmental fiscal relations, where the financial autonomy of local territorial units is provided mainly through the collection of direct local taxes, are analyzed. Problems of using budget funds at the level of the united territorial community are investigated. Currently, the role of local self-government finances is greatly enhanced in Ukraine, due to their decentralization. Therefore, there is a need for growth and, sometimes, to strengthen their financial base for a more effective implementation of their powers.

The main strategic task of modernizing the system of state administration and territorial organization of power, which are being implemented today, is the formation of effective local self-government, the creation of comfortable living conditions for citizens, provision of high-quality and affordable public services. Achieving these goals is impossible without the proper level of economic development of the respective territories, their financial support, and sufficient sources for filling local budgets.

In particular, in this article, an analysis of the theoretical basis for the formation and use of financial resources of created territorial communities is carried out on the example of the Berezivs'ka United Territorial Community. Directions of the use of financial resources of the rural budget in the given community are determined. The methodology for the further development of the territorial community with the definition of prospects for attracting additional financial resources and their effective use for the needs of the community is developed.

The process of reforming the local budgets of Ukraine, through their decentralization and the change of the administrative-territorial system, should further ensure territorial responsibility between the powers of local self-government bodies, as well as the incomes that will go at their disposal and their respective expenditures is determined. They also need to be strengthened not through the use of only administrative mechanisms but rather through the introduction of market-based, different forms and methods of their provision.

It is concluded that the result of the reform was an increase in the interest of local self-government bodies in increasing revenues to local budgets, finding reserves for their filling, and improving the efficiency of administering taxes and fees. The united communities show high and dynamic growth rates of their own revenues. In the part of the use of funds, an attention is focused on the need to form the most optimal structure of budget expenditures, to create an effective non-large number of administrative apparatus, to carry out a constant analysis of budget expenditures, and to prevent cases of their inefficient spending.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ
ACCOUNTING AND TAXATION OF DIVIDENDS

УДК 657

Брадул О.М.
д.е.н., професор,
професор кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління
та адміністрування,
Криворізький національний університет
Шепелюк В.А.
к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів
Університет економіки та права «КРОК»

У статті розглянуто підходи до визначення терміну «дивіденди» в українському законодавстві. Виявлено особливості виплати дивідендів різними господарськими товариствами, відображення у бухгалтерському обліку нарахування дивідендів та питання пов'язаних з оподаткуванням дивідендів.
Ключові слова: *акція, бухгалтерський облік, дивіденди, доходи, корпоративні права, міжнародні стандарти, оподаткування, прибуток, фізичні особи, юридичні особи.*

В статье рассмотрены подходы к определению термина «дивиденды» в украинском законодательстве. Выявлены особенности выплаты дивидендов различными хозяйственными обществами, отражение в бухгалтерском учете начисления дивидендов и вопрос связанных с налогообложением дивидендов.
Ключевые слова: *акция, бухгалтерский учет, дивиденды, доходы, корпоративные права, международные стандарты, налогообложение, прибыль, физические лица, юридические лица.*

The article considers approaches to the definition of the term "dividends" in the Ukrainian legislation. Features of dividend payments by various business societies, the reflection in the accounting of accrued dividends, and the issue related to taxation of dividends are revealed.
Key words: *promotion, accounting, dividends, income, corporate law, international standards, taxation, profit, individuals, legal entities.*

Постановка проблеми. Сучасний стан процесу приватизації та корпоратизації підприємств, функціонування ринку цінних паперів, а також вихід на міжнародні ринки та зростання конкуренції між суб'єктами господарювання поширює таку форму доходів підприємств і громадян, як дивіденди.

Сьогодні до проблемних питань слід віднести питання нарахування, розподілу, виплати та оподаткування дивідендів учасникам різних організаційно-правових форм в умовах дії Податкового кодексу України. Дивіденди являють собою грошовий доход акціонерів та інвесторів, при цьому ефективна система нарахування й оподаткування дивідендів повинна розумно сполучати фіскальну, регулюючу й контрольну функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних питань нарахування дивідендів та їх оподаткування займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема: Є. Брігхем, Ф. Бутинець, А. Даниленко, М. Міллер, Ф. Модільяні, О. Коблянська, Н. Орлова, Н. Харченко, В. Баліцька та ін. Разом із тим прийняття Податкового кодексу України та внесення до нього змін вимагають подальших теоретичних досліджень та практичних напрацювань щодо особливостей виплати та оподаткування дивідендів.

Постановка завдання. Сьогодні актуальною залишається проблема бухгалтерського та податкового обліку нарахування, розподілу, виплати та оподаткування дивідендів, адже найбільш цікавими для інвесторів є інвестиції саме в капітал підприємств різних організаційно-правових форм. Саме тому, на нашу думку, побудова ефективної системи оподаткування дивідендів може бути одним зі стимулів розміщення інвесторами своїх капіталів на території України.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позиції бухгалтерського обліку дивіденди – це частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) згідно із часткою їх участі у власному капіталі підприємства (п. 4 П(С)БО 15) [1].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 [2] дає таке визначення: дивіденди – це розподіл прибутку власникам інвестицій у капітал пропорційно до їхніх внесків капіталу певного класу.

З фінансово-економічного погляду дивіденди є формою індивідуального привласнення прибутку (визначеної його частини), яка характеризується двостороннім взаємозв'язком відносин власності і розподілу, тобто регламентація процесу нарахування й виплати дивідендів створює економічний важіль паралельного впливу і на відносини власності, і на відносини розподілу.

В українському законодавстві є декілька визначень терміну *«дивіденди»*. Так, ст. 116 Цивільного кодексу України [3] та ст. 10 Закону України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII [4] визначають *дивіденди* як частину прибутку, одержувану учасником від діяльності господарського товариства. Згідно зі ст. 30 Закону України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI [5], *дивідендами* є частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу. Що стосується оподаткування, визначення поняття *«дивіденди»* наведено в пп. 14.1.49 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України [6], під дивіденди підпадає платіж, що здійснюється юридичною особою, у тому числі емітентом

корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів або інших цінних паперів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів й інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.

Своєю чергою, корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають певні правомочності, зокрема на отримання частини прибутку (дивідендів) цієї організації (пп. 14.1.90 ПК).

Поняття корпоративних прав визначене у ст. 167 ГКУ[7]. Корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами. Корпоративні права, акції бувають привілейовані та прості. Основна їх різниця щодо розподілу прибутку така: підприємство зобов'язане виплатити власнику привілейованої акції (корпоративних прав) фіксований та гарантований дивіденд, незважаючи на результати господарської діяльності (розмір дивіденду за привілейованою акцією/корпоративними правами обов'язково фіксується за емісії), тоді як розмір дивідендів за простою акцією/корпоративними правами безпосередньо залежить від господарської діяльності товариства.

Базою для розрахунку й виплати дивідендів є чистий прибуток підприємства як частина балансового прибутку підприємства, що лишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Механізм та порядок розподілу прибутку певним чином залежать від організаційно-правової форми суб'єктів господарювання. Виплачувати дивіденди може тільки те підприємство, діяльність якого спрямована на отримання прибутку (звичайно, за умови, що прибуток фактично отриманий).

У загальних нормах законодавства міститься визначення дивідендів тільки для власників акціонерних товариств. Так, у ст. 30 Закону від 17.09.08 № 514-VI [5] сказано, що дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства. В акціонерних товариствах дивіденди можуть бути виплачені й за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років (ст. 30 Закону № 514). Окрім того, за відсутності чи недостатності чистого та/або нерозподіленого прибутку дивіденди за привілейованими акціями виплачуються за рахунок резервного капіталу акціонерного товариства або спеціального фонду. Порядок формування та використання спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями затверджено Рішенням НКЦПФР від 29.09.2011 № 1376.

Проте зі ст. ст. 113 та 116 Цивільного кодексу [3], ст. 88 та ст. 167 Господарського кодексу [7], ст. 10 Закону від 19.09.91 № 1576-XII [4] можна зробити висновок, що такий платіж частини чистого прибутку можливий і на користь власника будь-якого господарського товариства (у т. ч. і ТОВ). Власники приватного підприємства (ПП) із зареєстрованим статутним капіталом теж можуть отримувати дивіденди, оскільки вони вважаються власниками корпоративних прав.

Розглянемо особливості виплати дивідендів кожним із них.

Дивіденди можуть виплачуватися як у грошовій, у вигляді акцій, так і в натуральній формі. Перші виплачуються з чистого прибутку, другі – з нових емісій акцій. Привілейовані акції є фінансовими інструментами з фіксованим доходом, тому дивіденд не залежить від руху прибутку. Звичайні акції прямо визначаються розмірами чистого прибутку та його розподілом між корпорацією як юридичною особою й акціонерами (фізичними або юридичними особами).

Дивіденди, що виплачуються за звичайними акціями у грошовій формі, можуть бути таких видів:

– регулярні дивіденди виплачують зазвичай один раз на рік;

– додаткові дивіденди виплачують нерегулярно, за певних обставин, наприклад у разі одержання прибутку вище очікуваного;

– спеціальні дивіденди зазвичай пов'язані з певними подіями, що відбулися у фінансовому господарстві підприємства;

– ліквідаційні дивіденди пов'язані з реалізацією частини майна підприємства і виплачуються як із прибутку, так і за рахунок оплаченої частини акціонерного капіталу.

У табл. 2 наведено форми виплати дивідендів підприємствами.

Платники єдиного податку не можуть виплачувати дивіденди в негрошовій формі, оскільки їм дозволено здійснювати розрахунки за відвантажені товари (надані послуги) тільки в грошовій формі (п. 291.6 ст. 291 Податкового кодексу [6]). Емітент корпоративних прав – платник єдиного податку зобов'язаний сплачувати авансові внески з податку на прибуток за ставкою податку на рівні 18%.

Обов'язок з нарахування та сплати авансового внеску з податку на прибуток за ставкою, визначеною п. 136.1 ст. 136 Податкового кодексу[6], покладається на будь-якого емітента корпоративних прав, що є резидентом, незалежно від того, чи користується такий емітент пільгами зі

Таблиця 1

Виплата дивідендів підприємствами різних організаційно-правових форм

Організаційно-правова форма підприємства	Особливості виплати дивідендів
Акціонерне товариство (АТ)	Акціонерне товариство обов'язане щорічно проводити загальні збори акціонерів не пізніше 30 квітня року, наступного за звітним. При цьому до порядку денного річних загальних зборів обов'язково вноситься питання про розподіл прибутку. Таким чином, АТ платять дивіденди своїм акціонерам за підсумками діяльності за рік.
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)	Загальні збори учасників ТОВ і ТДВ самостійно приймають рішення про те, буде воно виплачувати дивіденди або ні, і якщо буде, то яка частина прибутку спрямовується на ці цілі. Ніякого законодавчого примусу до виплати дивідендів цими госптовариствами немає. Періодичність виплати дивідендів може бути будь-якою (щорічна, щоквартальна або інша). Це визнає і Мін'юст у *Листі від 10.06.11 № 379-0-2-11-8.1*. Термін і порядок виплати дивідендів мають бути прописані в засновницьких документах товариства.
Повне товариство, командитне товариство	Для повних/командитних товариств «дивідендне» питання вирішується за аналогією з ТОВ/ТДВ: рішення про розмір, строки і порядок виплати дивідендів приймають загальні збори учасників.
Приватне підприємство	Рішення про спрямування отриманого прибутку на виплату дивідендів, їх розмір і строки виплати приймають власники підприємства на власний розсуд.
Виробничий кооператив	Право виплачувати дивіденди своїм учасникам мають тільки виробничі кооперативи, оскільки їхня діяльність спрямована на отримання прибутку. Інші кооперативи не мають на меті отримання прибутку, тому дивіденди не виплачують. Кооператив може здійснювати кооперативні виплати (залежать від участі в госпдіяльності кооперативу) і виплати на паї (залежать від розміру паю).
Державні унітарні підприємства, підприємства з держчасткою та комунальні підприємства	Ці підприємства зобов'язані виплачувати дивіденди в державний/місцевий бюджети.

сплати податку, передбаченими цим Кодексом, чи у вигляді застосування ставки податку іншої, ніж установлена цим пунктом.

З 01.01.2017 обов'язок зі сплати авансових внесків під час виплати дивідендів платниками єдиного податку – юридичними особами передбачено п. 297.4 ст. 297 Податкового кодексу[6]. Згідно із цією нормою, дивіденди, що виплачуються платниками єдиного податку третьої (юридичними особами) і четвертої (сільгоспвиробниками) груп власникам корпоративних прав (засновникам), оподатковуються за правилами, встановленими розділами II і IV Податкового кодексу.

Тобто під час виплати платниками єдиного податку дивідендів юридичним особам сплачуються аванси за правилами, передбаченими п. 57.11 ст. 57 Податкового кодексу [6].

Якщо одержувачем дивідендів є юридична особа, облік операцій з отримання дивідендів залежить від того, чи проводить він коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до ПБО або МСФО, на різниці, що виникають відповідно до положень Податкового кодексу.

Платники, які не проводять коригування фінансового результату, відображають операції з отримання дивідендів виключно за правилами бухгалтерського обліку.

Суб'єкти господарювання, що коригують фінансовий результат на податкові різниці за операціями з отримання дивідендів, зменшують фінансовий результат на суму нарахованих доходів у вигляді дивідендів, які підлягають виплаті на їх користь від інших платників, відповідно до положень пп. 140.4.1 п. 140.4 ст. 140 Податкового кодексу [6].

Отримувач дивідендів – платник податку на прибуток підприємств не має права на зменшення фінансового результату на суму дивідендів, нарахованих на його користь: інститутами спільного інвестування; платниками, прибуток яких звільняється від оподаткування відповідно до положень Податкового кодексу, у розмірі прибутку, звільненого від оподаткування.

Дивіденди, що виплачуються у грошовій формі або у формі цінних паперів (корпоративних прав), не оподатковуються податком на додану вартість.

Під час виплати дивідендів юридичним особам – нерезидентам авансовий внесок із податку на прибуток нараховується у загальновстановленому порядку.

Що стосується порядку оподаткування дивідендів, сплачених товариством фізичним особам, то, відповідно до пп. 164.2.8 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу [6], пасивні доходи включаються до загального оподатковуваного доходу фізичної особи. Правила оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді дивідендів визначено п. 170.5 ст. 170 цього Кодексу [6]. Оскільки за цими правилами емітент корпоративних прав є податковим агентом під час нарахування дивідендів, то будь-яке нара-

Таблиця 2

Форма та пропорції виплати дивідендів підприємствами

Організаційно-правова форма підприємства	Пропорції виплати дивідендів	Форма виплати дивідендів
Акціонерне товариство	Акціонерне товариство може розміщувати акції двох типів: прості і привілейовані. При цьому привілейовані акції можуть бути декількох класів і надавати своїм власникам різні права Як наслідок, розмір дивідендів за привілейованими акціями різних класів може відрізнятися. Інформація про це повинна міститися у статуті Що стосується простих акцій, то вони не діляться на класи, тому розмір дивідендів з розрахунку на одну просту акцію буде однаковим для усіх акціонерів	АТ виплачують дивіденди виключно грошовими коштами
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)	Кожен учасник товариства має право на отримання частини прибутку (дивідендів) пропорційно своїй частці у статутному капіталі ТОВ). Учасники ТОВ мають рівні права. Таким чином, розмір дивідендів для кожного учасника повинен розраховуватися однаково пропорційно його частці	Законодавство не висуває ніяких вимог до форми виплати дивідендів, тож вона може грошовою або натуральною
Повне товариство, командитне товариство	Прибуток і збитки повного товариства розподіляються між учасниками пропорційно їх часткам у складеному капіталі, якщо інше не передбачене засновницьким договором або домовленістю учасників. Тобто засновницький договір може встановлювати й інші правила, у тому числі різні пропорції виплати дивідендів. У командитному товаристві порядок виплати дивідендів також визначається засновницьким договором (меморандумом)	Виплата дивідендів може бути грошовою або натуральною
Приватне підприємство	Порядок розподілу прибутку приватних підприємств чітко ніде не прописаний. Орієнтуватися тут треба на загальні норми і положення статуту	Ніяких обмежень у формі виплати дивідендів немає. Вона може бути як грошова, так і натуральна
Виробничий кооператив	Розмір виплат може залежати від ступеня участі в господарській діяльності кооперативу. Тобто під час розподілу прибутку пропорції не обов'язково прив'язані до розміру паю	Виплати можуть здійснюватися у грошовій формі, товарами, цінними паперами, а також у формі збільшення паю і в інших формах, передбачених статутом кооперативу

хування суми дивідендів фізичній особі повинно супроводжуватися нарахуванням ПДФО за ставками, передбаченими п. 167.5 ст. 167 Кодексу [6].

Оподаткування дивідендів, сплачених фізичним особам, має відмінності тільки залежно від виду корпоративних прав, за якими відбувається виплата дивідендів. Так, якщо дивіденди нараховує товариство з обмеженою відповідальністю – платник податку на прибуток, то застосовується ставка ПДФО 5%, якщо емітентом корпоративних прав є неплатник податку на прибуток – застосовується ставка ПДФО 18%.

Об'єктом оподаткування військовим збором є доходи, визначені ст. 163 Податкового кодексу [6], зокрема загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід і для нерезидентів – загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід із джерела його походження в Україні та доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання). Ставка військового збору становить 1,5% такого об'єкта оподаткування.

Таким чином, під час нарахування дивідендів фізичним особам нарахують військовий збір.

Відповідно до пп. 170.10.1 п. 170.10 ст. 170 Податкового кодексу [6], дивіденди, нараховані на користь фізичних осіб – нерезидентів, оподатковуються за правилами та ставками, визначеними для резидентів.

Дивіденди, сплачені фізичним особам за корпоративними правами, що мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів чи суми, яка перевищує суму виплат, розраховану на будь-яке інше корпоративне право, для цілей оподаткування прирівнюються до виплати заробітної плати з відповідним оподаткуванням (пп. 170.5.3 п. 170.5 ст. 170 Податкового кодексу [6]).

Не підлягають оподаткуванню дивіденди, які нараховуються на користь платника податку у вигляді часток, емітованих юридичною особою – резидентом, що нараховує такі дивіденди, за умови, що таке нарахування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх власників у статутному фонді емітента, та в результаті якого збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів відповідно до пп. 165.1.18 п. 165.1 ст. 165 ПКУ [6].

Емітент повинен сплатити до бюджету авансовий внесок до/або одночасно з виплатою дивідендів. Авансовий внесок розраховується із суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий (звітний) рік, за результатами якого виплачуються дивіденди, грошове зобов'язання щодо якого погашено. За наявності непогашеного грошового зобов'язання авансовий внесок розраховується з усієї суми дивідендів, що підлягають виплаті. Сума дивідендів, що підлягає виплаті, не зменшується на суму авансового внеску.

Проте авансовий внесок під час виплати дивідендів не сплачується:

– на користь власників корпоративних прав материнської компанії, які сплачуються у межах сум доходів такої компанії, отриманих у вигляді дивідендів від інших осіб;

– платником податку на прибуток, прибуток якого звільнено від оподаткування відповідно до положень Податкового кодексу, у розмірі прибутку, звільненого від оподаткування у період, за який виплачуються дивіденди;

– у разі виплати дивідендів фізичним особам;

– інститутам спільного інвестування.

Інформація про розрахунки із засновниками та учасниками товариств підлягає обов'язковому відображенню в обліку. Для узагальнення інформації про розрахунки, які пов'язані з розподілом власного капіталу, у бухгалтерському обліку призначено рахунок 67 «Розрахунки з учасниками».

Якщо дивіденди нараховано учаснику – юридичній особі, резиденту, то, відповідно до п. 7 ПБО 15 [1], вони визнаються у такої юридичної особи фінансовими доходами, для обліку яких передбачено рахунок 731 «Дивіденди одержані». Незважаючи на те що в назві доходу зазначено «дивіденди одержані», відповідно до Інструкції № 291, на цьому рахунку узагальнюється інформація про належні дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними. Доходи від інвестицій, які здійснено в асоційовані, дочірні або спільні підприємства та облік яких ведеться за методом участі в капіталі, обліковуються на рахунку 72 «Дохід від участі в капіталі».

Дебіторська заборгованість за нарахованими дивідендами обліковується в одержувача таких дивідендів на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами». На його субрахунку 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» ведеться облік нарахованих дивідендів, відсотків, роялті тощо, які підлягають отриманню.

Висновки з проведеного дослідження. Особливості нарахування та виплати дивідендів залежать передусім від організаційно-правової форми суб'єктів господарювання. Існують певні відмінності щодо оподаткування дивідендів під час їх виплати фізичним і юридичним особам, на що потрібно звертати увагу під час сплати податків до державного бюджету (ПДФО і податку на прибуток) та заповнення декларацій. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що в Україні одним із напрямів поліпшення інвестиційного клімату є розвиток інститутів оподаткування, зокрема підвищення ефективності оподаткування дивідендів, яка враховує правовий статус власника корпоративних прав.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» № z0860-99, редакція від 09.08.2013. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» № 929-025, редакція від 01.01.2012 / URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025/conv.

3. Цивільний кодекс України від 07.03.2018. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

4. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/1576-12.

5. Закон України «Про акціонерні товариства», редакція від 18.02.2018. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17.

6. Податковий кодекс України, редакція від 19.04.2018. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

7. Господарський кодекс України, редакція від 07.03.2018. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

REFERENCES:

1.“Polozhenni (standart) bukhhalterskoho obliku 15 “Dokhid”“ [Position (standard) accounting 15 “Revenue”]. http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99

2.Mizhnarodnii standart bukhhalterskoho obliku 18 “Dokhid”“ [International accounting standard 18» Revenue”]: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025/conv

3. [Legal Act of Ukraine] (2018). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15

4. [Legal Act of Ukraine] (1991). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/1576-12

5. [Legal Act of Ukraine] (2018). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17

6. [Legal Act of Ukraine] (2018). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

7. [Legal Act of Ukraine] (2018). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15

Bradul O.M.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Accounting,
Taxation, Public Management and Administration,
Kryvyi Rih National University
Shepeluk V.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of National Economy
and Finance
University of Economics and Law "KROK", Kyiv

ACCOUNTING AND TAXATION OF DIVIDENDS

The current state of the process of privatization and corporatization of enterprises, the functioning of the securities market, as well as access to international markets and increased competition between business entities, spread such a form of income of enterprises and citizens as dividends.

To date, the problematic issues include the questions of calculation, allocation, payment and taxation of dividends to participants of various organizational-legal forms under the action of the Tax Code of Ukraine. Dividends represent the cash income of shareholders and investors, with an effective system of assessment and taxation of dividends should be reasonable to combine fiscal, regulatory, and control functions.

From the position of accounting, dividends are a part of net profit distributed among participants (owners) in accordance with the proportion of their participation in the equity of the enterprise.

From a financial-economic perspective, dividends are a form of individual appropriation of profit (certain parts), which is characterized by the bilateral interaction of relations of ownership and distribution, that is, regulation of the process of accrual and payment of dividends creates an economic lever parallel effects on ownership relations and the relations of distribution.

With regard to the tax definition of "dividend" given in Article 14 of the Tax Code of Ukraine, under the dividends subject to payment, which is a legal entity, including the Issuer of corporate rights, investment certificates or other securities, in favour of the owner of such corporate rights, investment certificates and other securities certifying the right of ownership of the investor at a (share) in property (assets) of the Issuer, in connection with the distribution of his income, as calculated under the accounting rules.

The basis for the calculation and payment of dividends is the net profit of the company as a part of the balance sheet profit of the enterprises remaining in its disposal after payment of taxes, fees, and other mandatory payments. The mechanism and the procedure of profit distribution depend in a certain way on the legal form of business entities. To pay dividends can only the entity, whose activities are aimed at making a profit (of course, provided that the income is actually received).

Dividends may be paid either in cash or in the form of shares and in kind. The first ones are paid from the net profit, the second – with new share issues. Preferred stocks are financial instruments with fixed income, so the dividend does not depend on the movement of profits. Ordinary shares are directly determined by the amount of net profit and its distribution between the Corporation as a legal entity and the shareholders (individuals or legal entities).

Peculiarities of accrual and payment of dividends depend primarily on the legal form of business entities. There are some differences regarding the taxation of dividends when the payment of individuals and legal entities that you need to pay attention to when paying taxes to the state budget and filling returns. The conducted study gives grounds to assert that in Ukraine one of the directions of improving the investment climate is the development of institutions of taxation, in particular, of improving the efficiency of taxation of dividends, which takes into account the legal status of the owner of corporate rights.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

ACCOUNTING ORGANIZATION OF OWN CAPITAL AND PROPERTY ASSETS OF THE ENTERPRISE AND ITS FEATURES

УДК 330.3

Мелень О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Майструк О.Д.
магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Власний капітал є основою та гарантією організації бізнесу різних форм власності та організаційно-правових форм. Організаційно-правова форма підприємства та форма власності є найбільш характерними особливостями організації обліку власного капіталу. Залежно від певної організаційно-правової форми існує певний порядок формування капіталу. Облік власного капіталу є інформаційною базою для відображення певних характеристик підприємства. Раціональна організація обліку власного капіталу є запорукою отримання достовірної та необхідної інформації про власний капітал підприємства та покликана передбачити особливості формування власного капіталу.
Ключові слова: *власний капітал, організація обліку, первинний облік, поточний облік, узагальнюючий облік.*

Собственный капитал является основой и гарантией организации бизнеса различных форм собственности и организационно-правовых форм. Организационно-правовая форма предприятия и форма собственности являются наиболее характерными особенностями организации учета собственного капитала. В зависимости от определенной организационно-правовой формы существует определенный порядок формирования капитала. Учет собственного капитала представляет собой информационную базу для отображения определенных характеристик предприятия. Рациональная организация учета собственного капитала является залогом получения достоверной и необходимой информации о собственном капитале предприятия и призвана предусмотреть особенности формирования собственного капитала.
Ключевые слова: *собственный капитал, организация учета, первичный учет, текущий учет, обобщающий учет.*

Own capital is the basis and guarantee of business organization of various forms of ownership and organizational and legal forms. The organizational and legal form of the enterprise and the form of ownership are the most characteristic features of the organization of accounting for own capital. Depending on the specific organizational and legal form, there is a certain order of capital formation. Accounting for equity is an information base for displaying specific characteristics of an enterprise. The rational organization of accounting for own capital is the key to obtaining reliable and necessary information about the company's own capital and is designed to provide for the specifics of the formation of own capital.
Key words: *property asset, organization of account, primary account, current account, summarizing account.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки особливої актуальності набирають облік та аналіз власного капіталу, наявність якого дає змогу функціонувати підприємствам усіх форм власності. Раціональна організація бухгалтерського обліку власного капіталу покликана передбачити особливості формування власного капіталу залежно від організаційно-правової форми підприємства, своєчасне виконання завдань щодо його планування, контролю, управління та надання повної правової та неупередженої інформації про власний капітал за мінімальних затрат засобів і праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку формування та зміни власного капіталу досліджуються в працях багатьох провідних вчених-економістів, таких як, зокрема, М.Д. Алексеєнко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, М.М. Мосійчук, О.І. Пилипенко, І.Р. Поліщук, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко.

Постановка завдання. Облік власного капіталу є інформаційною базою для відображення таких характеристик підприємства, як забезпеченість коштами діяльності підприємства, кредитоспроможність підприємства, фінансова стійкість, платоспроможність. Тому актуальності набуває питання раціональної організації обліку власного капіталу, який є запорукою отримання достовірної та необхідної інформації про власний капітал підприємства. Метою дослідження є визначення особливостей організації обліку власного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власний капітал є одним з найістотніших та найважливіших елементів підприємства, оскільки є основою та гарантією організації бізнесу різних форм власності та організаційно-правових форм. Будь-яка організація чи підприємство, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність повинна мати визначений капітал, необхідний для здійснення своєї господарської діяльності. Він є базою створення та розвитку підприємства.

Ефективне використання власного капіталу полягає, з одного боку, в тому, щоб отримати якомога більший прибуток, тобто максимізувати рентабельність власного капіталу, а з іншого – не втратити фінансову стійкість та залишитися платоспроможним [1].

У процесі функціонування власний капітал забезпечує інтереси держави, власників та персоналу. Облік власного капіталу є інформаційною базою для відображення таких характеристик підприємства, як забезпеченість коштами діяльності підприємства, кредитоспроможність підприємства, фінансова стійкість, платоспроможність. Тому саме раціональна організація обліку влас-

ного капіталу є запорукою отримання достовірної та необхідної інформації про власний капітал підприємства.

Власний капітал є важливою складовою серед джерел формування ресурсів підприємства. В момент створення підприємства його стартовий капітал складається з матеріальних активів, грошових коштів, фінансових інвестицій та витрат на придбання прав і привілеїв, які є необхідними для здійснення підприємницької діяльності. Розмір стартового капіталу дорівнює розміру власного капіталу, доки підприємство не має зовнішньої заборгованості. Такі активи є вартістю майна підприємства. Тобто власний капітал підприємства – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів.

Організація бухгалтерського обліку на підприємствах, в установах та організаціях – це система методів, способів, заходів, які забезпечують його оптимальне функціонування та розвиток відповідно до мети, цілей та місії [2].

Основною метою організації обліку власного капіталу є підтримка системи фінансового менеджменту в рішеннях щодо його збереження та забезпечення ефективного контролю за формуванням джерел власних коштів.

Джерелами формування власного капіталу є капітал, внесений його засновниками без визначення терміну їх повернення (вкладений капітал), та капітал, отриманий підприємством у результаті ефективної діяльності, який залишається в його розпорядженні (накопичений капітал).

Вкладений капітал формується з таких складових: статутний капітал, пайовий капітал, інший вкладений. Важливим об'єктом організації обліку є процес формування статутного капіталу за рахунок вкладів засновників.

Бухгалтерський облік статутного капіталу починається з моменту реєстрації підприємства в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України, а також припиняється в день вибуття підприємства з державного реєстру в результаті завершення діяльності, банкрутства, реорганізації тощо.

Відомості про розмір та порядок утворення статутного капіталу повинні бути зазначені в засновницьких документах підприємства та підлягають обов'язковій реєстрації в державному реєстрі господарчих одиниць. Зміни збільшення чи зменшення розміру статутного (пайового) капіталу також обов'язково мають реєструватися. Сума статутного (пайового) капіталу в балансі підприємства не може бути відмінною від тієї, що зареєстрована в державному реєстрі. Тому не вкладені кошти засновників (учасників) відбиваються в пасиві балансу окремо.

Документальне оформлення формування статутного капіталу супроводжується складанням установчого опису майна на основі первинних документів, таких як договір, акти прийому-передачі, накладні.

Накопичений капітал формується з таких складових, як капітал у дооцінках, додатковий капітал, нерозподілений прибуток та резервний капітал. Розмір власного капіталу зменшують несплачений капітал та вилучений капітал.

Формування капіталу в дооцінках здійснюється в процесі діяльності підприємства на підставі таких первинних документів, як виписки банку, прибуткові касові ордери, накладні, акти приймання-передачі, накази, протоколи зборів учасників, довідки та розрахунки бухгалтерії.

Джерелами формування капіталу в дооцінках є обов'язкові та додаткові внески членів спілок у грошовій чи майновій формі. Розмір внесків визначається Статутом товариства або загальними зборами пайовиків та формується за ступенем передачі пайовиками внесків, які можуть вноситися як одноразово, так і протягом періоду, визначеного установчими документами. Аналітичний облік капіталу в дооцінках ведеться в розрізі кожного пайовика за видами внесків.

Формування додаткового капіталу підприємства та внесення змін щодо його розміру та формування здійснюється на підставі таких первинних документів, як, зокрема, акти приймання-передачі основних засобів, довідки (розрахунки) бухгалтерії, накладні, виписки банку, установчі договори, рішення зборів учасників.

Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачено розподіляти прибуток за напрямами майбутнього використання. Порядок розподілу прибутків та збитків визначається у статуті та засновницькому договорі, а також належить до компетенції загальних зборів засновників. За напрямами використання нерозподіленого прибутку необхідно вести аналітичний облік на певному рахунку. Первинними документами, на підставі яких відображається розподіл нерозподіленого прибутку, є розрахунки та довідки бухгалтерії.

Облік резервного капіталу здійснюється на підставі довідок (розрахунків) бухгалтерів, виписок банку, наказів, рішень зборів учасників. Операції щодо створення резервів оформлюються у вигляді довідки (розрахунку) бухгалтерії. Формування окремих видів резервів пов'язане з проведенням інвентаризації об'єктів, які резервуються, тоді необхідні документально оформлені відомості результатів інвентаризації.

Первинними документами з обліку вилученого капіталу є платіжні доручення, ПКО, РКО, виписки банку, довідки (розрахунки) бухгалтерії тощо.

Відображення в бухгалтерському обліку неоплаченого капіталу відбувається на підставі Статуту, установчих договорів, довідок (розрахунків)

бухгалтерії, прибуткових касових ордерів, видаткових касових ордерів, накладних тощо.

В Україні існують різні види підприємств, які відрізняються метою та характером діяльності, кількістю власників капіталу, їхніми правами та відповідальністю. Тому найбільш характерними особливостями організації обліку власного капіталу є організаційно-правова форма підприємства та форма власності. Організаційно-правова форма господарювання визначає зміст фінансових відносин у процесі формування статутного капіталу, відповідальності за зобов'язаннями, розподілом та використанням прибутку [3].

Існує певний порядок формування капіталу залежно від організаційно-правової форми підприємства. Так, наприклад, статутний капітал акціонерних товариств складається із суми акцій акціонерів рівної номінальної вартості, але його розмір має бути не менше суми, еквівалентної 1 250 мінімальним заробітним платам. Статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю формується за рахунок сум внесків учасників. Його розмір визначається учасниками товариства самостійно. Складовий капітал Повного товариства та Командитних товариств складається із сукупності внесків учасників відповідно до установчого договору у сумі, необхідній для забезпечення діяльності підприємства. Для державних та комерційних підприємств статутний капітал є сукупністю виділених підприємству державним (муніципальним) органом основних та оборотних засобів.

Об'єктами організації обліку власного капіталу є первинний етап, поточний та узагальнюючий, а об'єктами кожного етапу є номенклатури, носії номенклатур, їх рух та забезпечення.

Оскільки операції з обліку власного капіталу не часто відбуваються на підприємстві, документуванню цих операцій приділено менше уваги. Більшість операцій з обліку власного капіталу не має розроблених та затверджених форм первинної документації. Первинними документами операцій з обліку власного капіталу є бухгалтерські довідки, що складаються у вільній формі. Загальні вимоги до первинних документів, облікових реєстрів та бухгалтерської звітності встановлює Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Організація первинного обліку починається з вивчення складу облікових номенклатур. Первинний облік власного капіталу характеризує моменти процесу вкладання (внески, набуття права тощо) або вибір виходу з учасників товариства, покриття збитків тощо.

Для обліку змін у власному капіталі, пов'язаних з рухом основних засобів, матеріалів, грошових коштів, використовують первинні документи, затверджені для відповідного виду активів. Загальні вимоги до первинних документів, облікових реєстрів та бухгалтерської звітності встановлюються Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [4]. Первинні документи складаються на бланках типових форм, затверджених Міністерством статистики України, а також на бланках спеціалізованих форм, затверджених міністерствами та відомствами України, або самостійно розроблених форм, які мають реквізити спеціалізованих чи типових форм.

Під час складання первинних документів для надання їм юридичної сили та доказовості потрібно стежити за їх правильним оформленням, тобто наявністю всіх реквізитів, таких як назва підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), код форми, дата й місце складання, зміст господарської операції та її вимірники (в натуральному та вартісному виразах), посади, прізвища та підписи осіб, відповідальних за дозвіл та здійснення господарської операції, а також складання первинного документа [4].

Як зазначено вище, первинними документами обліку операцій з власним капіталом, відповідно до змін як у складі власного капіталу, так і у складі активів та пасивів підприємства, є акт приймання-передачі основних засобів, накладна, акт про приймання матеріалів, прибутковий касовий ордер, виписка банку, довідка бухгалтерії. Первинними документами обліку операцій, які приводять до змін лише у складі власного капіталу та за розрахунками з учасниками, є накази, розпорядження, рішення зборів учасників підприємства, засновницький опис майна та довідка бухгалтерії.

Більшість носіїв номенклатур первинного обліку визначається централізовано в альбомах первинних документів. Якщо немає такого носія, його розробляють самостійно в індивідуальному порядку та затверджують в установленому законодавством порядку. На кожного носія первинного обліку складається графік документообігу.

Під поточним обліком розуміють обробку, реєстрацію та запис даних первинного обліку, тобто носіїв інформації, в облікові реєстри, групування та перегрупування їх з метою одержання потрібної результатної інформації [5]. Організація поточного обліку також починається з вивчення складу облікових номенклатур, які слід відобразити, проте вже в системі облікових реєстрів та різних розрахункових форм [3]. Формування облікових номенклатур поточного обліку складніше, ніж первинного. Основу організації поточного обліку визначають аналітичний та синтетичний облік. Основними носіями поточного обліку власного капіталу є реєстри аналітичного обліку за об'єктами та синтетичного обліку за рахунками, субрахунками та

ознаками, рівнями узагальнення. Організація синтетичного обліку першого порядку відбувається на основі системи, яка передбачена планом рахунків з подальшою деталізацією.

Організація підсумкового (узагальнюючого) обліку починається з виявлення складу облікових номенклатур, які мають бути відображені у відповідних підсумкових носіях облікової інформації. Ці номенклатури є системою показників, що характеризують стан та зміну стану господарських фактів, а саме явищ та процесів, а також активів, пасивів, затрат, доходів та результатів діяльності. Облікові номенклатури узагальнюючого обліку власного капіталу формуються відповідно до узагальнених даних балансу звітного періоду, показників внутрішньогосподарської, фінансової, статистичної та податкової звітності. Організація узагальнюючого обліку залежить від якості організації первинного та поточного обліку підприємства.

Основним носієм узагальнюючого обліку є баланс, який складається за загальноприйнятою формою. Іншими носіями узагальнюючого обліку є різні накопичувальні відомості, таблиці, в яких формуються підсумкові дані для потреб управління та складання різних форм звітності.

Формування даних для форми фінансової звітності № 4 «Звіт про власний капітал» та приміток до фінансові звітності є найбільш трудомісткою роботою щодо організації номенклатури. Складання Звіту про власний капітал регламентується методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності. Метою складання звіту про власний капітал є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Висновки з проведеного дослідження. Раціональна організація бухгалтерського обліку власного капіталу передбачає таку його будову, за якої він забезпечив би своєчасне виконання завдань планування, контролю, управління, а також надання повної правової та неупередженої інформації за мінімальних затрат засобів і праці.

Об'єктами організації обліку власного капіталу є первинний етап, поточний та узагальнюючий, а об'єктами кожного етапу є номенклатури, носії номенклатур, їх рух та забезпечення. Загальні вимоги до первинних документів, облікових реєстрів та бухгалтерської звітності встановлює Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Характерними особливостями організації обліку власного капіталу є організаційно-правова форма підприємства, яка визначає зміст фінансових відносин у процесі формування статутного капіталу, відповідальності за зобов'язаннями, розподілу та використання прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ксьондз С.М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 4. Т. 2. С. 131–134. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3702/1/%D0%9A%D0%A1%D0%AC%D0%9E%D0%9D%D0%94%D0%97.pdf.

2. Садовська І.Б., Божидарник Т.В., Нагірник К.Є. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 688 с. URL: http://pidruchniki.com/1652122253238/buhgalterskiy_oblik_ta_audit.

3. Оспіщева В.І. Фінанси: курс для фінансистів: навчальний посібник. Київ, 2008. 567 с. URL: http://pidruchniki.com/12590605/finansi/osnovi_organizatsiyi_finansiv_pidpriyemstv.

4. Гнатишин Л.Б., Прокопишин О.С. Організація обліку: навч. посібник. Львів: Магнолія – 2006, 2014. 432 с. URL: http://pidruchniki.com/1953061364600/buhgalterskiy_oblik_ta_audit.

5. Музиченко Т.О. Організація облікового процесу складових власного капіталу. Ефективна економіка. 2015. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4158.

REFERENCES:

1. Ks'ondz S.M. (2014) Formuvannia vlasnoho kapitalu na vitchyznianykh pidpryiemstvakh [The formation of private capital of domestic companies] Economic sciences Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu vol. 4, part 2, 2014, pp. 131–134. Available at: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3702/1/%D0%9A%D0%A1%D0%AC%D0%9E%D0%9D%D0%94%D0%97.pdf.

2. Sadovs'ka I.B., Bozhydarnyk T.V., Nahirnyk K.Ye. (2013) Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian). Available at: http://pidruchniki.com/1652122253238/buhgalterskiy_oblik_ta_audit.

3. Ospishcheva V.I. (2008) Finansy: kurs dlia finansystiv [Finance: a course for financiers]. Kyiv: Knowledge (in Ukrainian). Available at: http://pidruchniki.com/12590605/finansi/osnovi_organizatsiyi_finansiv_pidpriyemstv.

4. Hnatyshyn L.B., Prokopyshyn O.S. (2014) Orhanizatsiia obliku [Organization of accounting]. L'viv: Magnolia – 2006 (in Ukrainian). Available at: http://pidruchniki.com/1953061364600/buhgalterskiy_oblik_ta_audit.

5. Muzychenko T.O. (2015) Orhanizatsiia oblikovoho protsesu skladovykh vlasnoho kapitalu [Organization of the accounting process components of equity] Efektyvna ekonomika (electronic journal), vol. 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4158.

Melen' O.D.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
Maistruk O.D.
Master, Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

ACCOUNTING ORGANIZATION OF OWN CAPITAL AND PROPERTY ASSETS OF THE ENTERPRISE AND ITS FEATURES

Own capital is one of the most significant and important for enterprise as it is a basis and a guarantee for the business organization of different forms of property and legal organizational forms. Any organization or enterprise engaged in production or another commercial activity should have a certain amount of capital required to carry out its business activities. It is a basis for creating and developing an enterprise.

In Ukraine, there are different types of enterprises that differ by purpose and nature of the activity, number of capital owners, their rights and responsibility. Thus, the most peculiar features of the organization of equity accounting are a legal organizational form of the enterprise and form of property, which determines the nature of financial relations in the process of formation of authorized capital, liability for obligations, distribution and disposition of profits.

Sources of own capital formation are capital vested by its founders (paid-in capital) and capital acquired by the enterprise as a result of efficient activity and that remains at its disposal (accumulated capital). Unpaid capital and seized capital reduce own capital stock.

Organization of primary accounting of paid-in capital begins from studying the composition of accounting nomenclatures. Primary accounting of own capital characterizes moments of the investment process (contributions, acquisition of rights, etc.) or the choice of leaving the company members, covering losses, and so on. Documentation of capital formation is accompanied with the drafting a constituent description of the property on the basis of the primary document.

Analytical accounting and synthetic accounting determine the basis of organization of current accounting. Formation of accounting nomenclatures of current accounting is more complex than the primary one. The main carriers of current equity accounting are the registers of analytical accounting for objects and synthetic accounting for accounts, sub-accounts, and signs, generalization levels.

Organization of summarized general accounting depends on the quality of organization of primary and current accounting of the enterprise. Accounting nomenclatures of general accounting of own capital are formed according to generalized data of balance sheet of the reporting period, indicators of internal economic, financial, statistical, and tax reporting.

The rational organization of equity accounting provides for such a structure at which it ensures the timely implementation of tasks of planning, control, management, and providing complete legal and unbiased information at a minimum cost of means and labour. The main goal of equity accounting organization is to support financial management system in decisions related to its saving and providing effective control over the formation of sources of own funds.

ВИДИ ОПЕРАЦІЙ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ПРОДАЖЕМ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

TYPES OF OPERATIONS CONNECTED WITH THE SALE OF NON-CURRENT ASSETS

УДК 657

Шигун М.М.
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Мичак Н.О.
аспірант кафедри обліку і оподаткування
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті наведено групи операцій, пов'язаних із продажем необоротних активів. У межах кожної групи виділено види операцій з продажу та встановлено основний взаємозв'язок між ними. Розглянуто операції з необоротними активами, утримуваними для продажу. Акцентовано увагу на способах вибуття необоротних активів, крім продажу. Визначено спільні та відмінні ознаки під час здійснення операцій-еквівалентів продажу. Надано особливе значення для бухгалтерського обліку операції з передачі активу у податкову заставу. Також у статті виділено операції відмови від продажу та продажу активів зі зворотною орендою. У зв'язку з відсутністю нормативного регулювання операцій-еквівалентів продажу та інших груп операцій в частині визнання активів утримуваними з метою продажу запропоновано внести зміни до П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

Ключові слова: *операції з необоротними активами, утримуваними для продажу; операції-еквіваленти продажу необоротних активів; перекласифікація необоротних активів; відмова від продажу необоротних активів, визнаних утримуваними для продажу; продаж необоротних активів з укладанням угоди про оренду; продаж необоротних активів, що перебувають у податковій заставі.*

В статье приведены группы операций, связанных с продажей необоротных активов, в пределах каждой группы выделены виды операций по продаже и установлена основная взаимосвязь между ними. Рассмотрены операции с внеоборотными активами, удерживаемыми для продажи. Акцентировано внимание на способах выбытия внеоборотных активов, кроме продажи. Определены общие и отличительные признаки при осуществлении операций-эквивалентов продажи. Предоставлено особое значение для бухгалтерского учета операции по передаче актива в налоговой залог. Также в статье выделены операции отказа от продажи и продажи активов с обратной арендой. В связи с отсутствием нормативного регулирования операций-эквивалентов продажи и других групп операций в части признания активов содержащимися с целью продажи предложено внести изменения в П(С)БУ 27 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Ключевые слова: *операции с внеоборотными активами, удерживаемыми для продажи; операции-эквиваленты продажи внеоборотных активов; переклассификация внеоборотных активов; отказ в продаже внеоборотных активов, признанных удерживаемыми для продажи; продажа внеоборотных активов с заключением соглашения об аренде; продажа внеоборотных активов, находящихся в налоговом залоге.*

The article presents the groups of operations connected with the sale of non-current assets. The types of sale operations within each group are distinguished and the basic interconnection between them is established. Non-current assets held for sale operations are considered in the article. The emphasis is on the ways of disposal of non-current assets except sale. Common and distinct features of operations-equivalents of sale are determined. A special significance for the accounting is given to the operation of transfer non-current assets to the tax pledge. Operation of abandonment non-current assets sale and sale and leaseback transaction are also highlighted in the article. It is proposed to amend Regulation (Standard) of Accounting 27 "Non-current assets held for sale and discontinued operations" concerning the recognition of assets held for sale in connection with the lack of statutory regulation of operations-equivalents of sale and other operations groups.

Key words: *operations with non-current assets held for sale; operations-equivalents of sale non-current assets; non-current assets reclassification; abandonment of sale non-current assets recognized as held for sale; sale and leaseback transaction; sale of non-current assets transferred to the tax pledge*

Постановка проблеми. До 2008 року в обліку необоротних активів виділення в окрему групу тих активів, що призначені для продажу, не відбувалося. Запровадження Міністерством фінансів України у 2008 році П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1] дало поштовх для обговорення безлічі питань, пов'язаних із продажем необоротних активів. Тобто суттєві зміни в порядку обліку продажу необоротних активів зумовили необхідність розрізняти та здійснювати різні види операцій, пов'язаних із продажем необоротних активів, в чому і полягає актуальність. Але щодо порядку обліку таких операцій виникають проблемні питання, в основному через невизначеність їх належного нормативного регулювання та документального оформлення. У контексті видів операцій із продажу необоротних активів є потреба більш детально вивчити питання відмови від продажу необоротного активу; продажу активів, що передані в податкову заставу; продажу активів зі зворотною орендою, щоб вияснити суть і особливості її здійснення. Під час ведення обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, важливо акцентувати увагу на дослідженні не лише обліку операцій їх продажу, а й на способах їх надходження та способах вибуття, відмінних від продажу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання стосовно продажу необоротних активів широко досліджуються такими вче-

ними, науковцями та фахівцями, як Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гнилицька, С.Ф. Голов, І.С. Губіна, В.І. Костюченко, П.М. Кузьмович, Л.Г. Ловінська, В.Б. Моссаковський, О.А. Наумчук, О.В. Нікулін, Я.В. Соколов, Л.К. Сук, С.В. Хома, В.Г. Швець та інші. Як одному з видів операцій, пов'язаних із необоротними активами, утримуваними для продажу, питанню перекласифікації необоротних активів до складу товарів з метою продажу присвячували свої праці О.Ф. Вареник, З.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, А.В. Максименко, О.В. Мойсеєва та інші науковці.

Деяким видам операцій з необоротними активами, утримуваними для продажу, приділяється незначна увага. Сьогодні не є широко дослідженою в бухгалтерському обліку відмова від продажу необоротного активу. Також, за словами О.А. Наумчук, залишається невирішеним питання документування операцій з продажу необоротних активів і відображення інформації про них у звітності [2, с. 125]. Л.В. Гнилицька зазначає про те, що невизначеність законодавчо-нормативного регулювання операцій з необоротними активами, утримуваними для продажу, спричиняє проблемні питання стосовно визнання та обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, незважаючи на тривалу дію П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [3, с. 228].

На питаннях продажу активів, переданих у податкову заставу, та продажу зі зворотною орендою в літературі не зосереджується детальна увага.

Виходячи з кількості недосліджених питань, облік операцій з продажу необоротних активів потребує подальших наукових досліджень та вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей видів операцій, пов'язаних із продажем необоротних активів, визначення взаємозв'язку між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік необоротних активів, утримуваних для продажу, регулює МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [4] та П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1], яке набуло чинності з 1 січня 2008 року.

З необоротними активами, що утримуються для продажу, здійснюються безліч господарських операцій, пов'язаних з їх продажем, від надходження до вибуття. При цьому способом вибуття може бути не лише продаж, а й інші способи, що за сутністю відповідають продажу, а способами надходження – не лише ті, що вказані в П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1, п. 8 р. II], а й інші.

Розглянемо групи операцій, пов'язаних із продажем необоротних активів (рис. 1).

Як видно з рис. 1, операції з продажу можна поділити на групи, в межах яких виділимо види операцій та розглянемо їх.

Операції з необоротними активами, утримуваними для продажу (рис. 1).

На основі того, що кінцевою метою операцій, відображених на рис. 2, є визнання необоротних активів утримуваними для продажу у складі товарів, що є підставою їх подальшого вибуття, всі ці операції між собою мають спільні ознаки, які встановлені П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1, п. 1 р. II]. Відрізняє ці операції тільки спосіб надходження активів.

Здійснення операцій з необоротними активами, утримуваними для продажу, передбачає в основному моменти підготовки до реалізації, яка відбувається перед визнанням їх такими активами. Незважаючи на те, що рішення про продаж необоротного активу прийнято, сам момент продажу ще відсутній, і підстави для нарахування ПДВ ще немає.

Крім операцій з необоротними активами, утримуваними для продажу, де факт передачі права власності ще відсутній, доцільно виділити операції-еквіваленти продажу.

Операції-еквіваленти продажу необоротних активів (рис. 3).

На основі рис. 3 варто виділити спільні та відмінні ознаки, які притаманні кожній з наведених операцій (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, об'єднують всі ці види операцій шість ознак, відрізняють їх між собою чотири ознаки. Стосовно таких операцій зазначимо особливі нюанси:

Рис. 1. Групи операцій з продажу необоротних активів

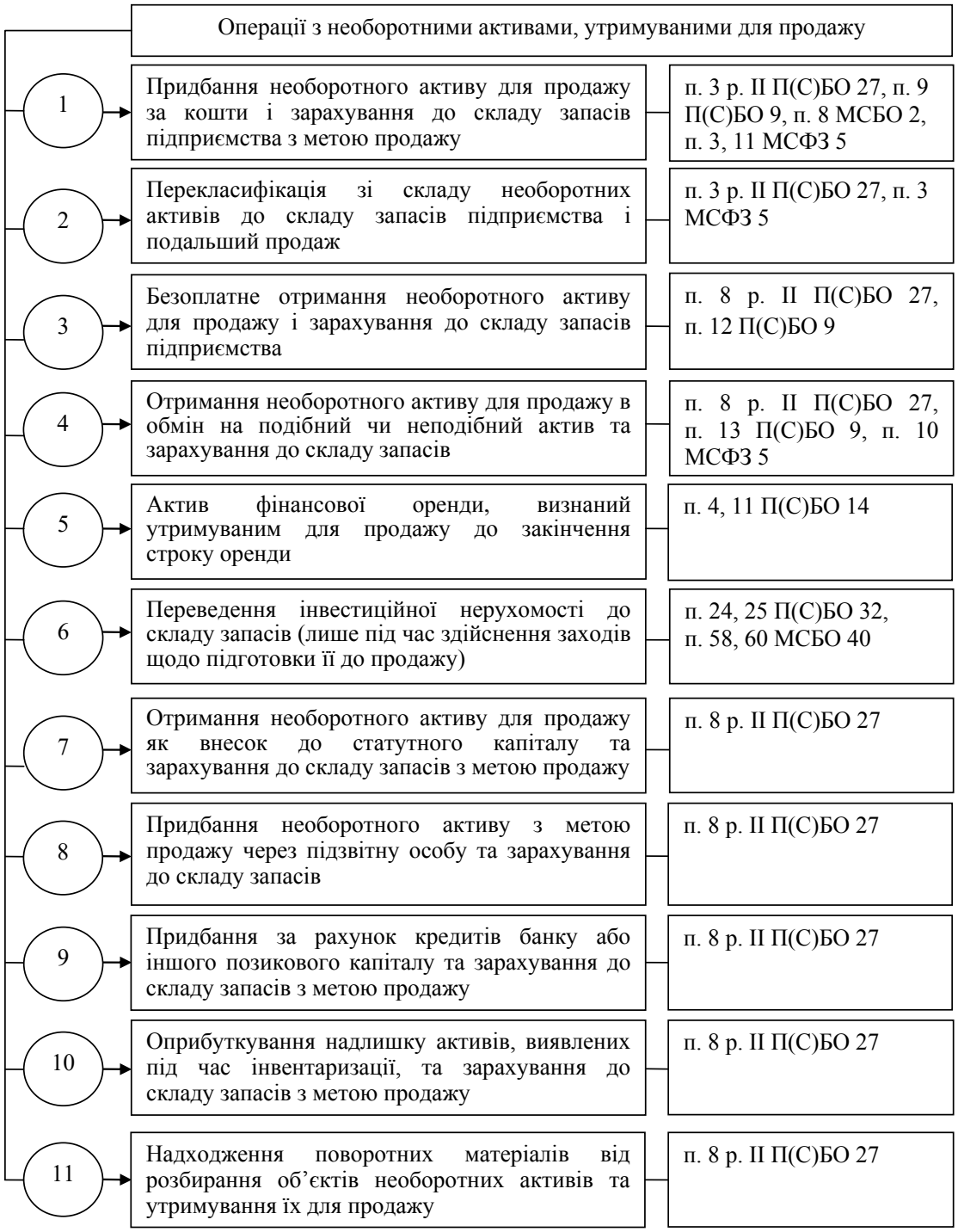


Рис. 2. Перелік операцій з необоротними активами, утримуваними для продажу

– під час обміну неподібними активами момент оплати та момент визнання доходу присутні, оскільки за отримання від іншої особи дешевшого активу, ніж вартість переданого, іншою особою здійснюється доплата (П(С)БО 7 «Основні засоби» [5, п. 13]). Стосовно обміну подібними активами, то за своєю суттю він до операцій купівлі-продажу не належить, оскільки доходів і витрат, як під час реалізації, не виникає;

– з визначення «продаж товарів» Податкового кодексу України випливає, що до продажу можна прирівнювати й передачу у фінансову оренду [6, пп. 14.1.202, пп. а) п. 185.1 ст. 185]. Натомість згідно з МСБО 17 «Оренда» передача в операційну оренду не є еквівалентом продажу [7, п. 55];

– у разі передачі активу до статутного капіталу відбувається отримання компенсації у вигляді корпоративних прав, що втілені в акціях;

– як різновид операцій з безоплатної передачі, дарування відбувається без надходження оплати чи будь-якої компенсації;

– під час ліквідації необоротного активу може бути передано право власності в тому разі, якщо отримані від ліквідації (демонтажу, розбирання) об'єкта окремі його частини можна відремонтувати або вони вже в придатному для виконання ними поставлених підприємством цілей

Рис. 3. Перелік операцій-еквівалентів продажу необоротних активів

Таблиця 1

Спільне і відмінне під час здійснення операцій-еквівалентів продажу

Способи вибуття необоротних активів у результаті операцій-еквівалентів продажу необоротних активів	Відмінне				Спільне					
	Визнання доходу	Перекласифікація до складу товарів в обілку	Надходження оплати	Отримання компенсації	Факт безпосереднього продажу	Прирівняність операцій за сутністю до продажу	Нарахування ПДВ	Передача права власності на актив іншій особі	Списання зносу за об'єктом	Вимога нормативних актів щодо переведення активів до складу товарів
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ліквідація необоротного активу за самостійним рішенням власника	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні	Так	Так	Так / Ні	Так	Ні
Безоплатна передача необоротного активу	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні	Так	Так	Так	Так	Ні
Обмін неподібними активами	Так	Так	Так	Ні	Ні	Так	Так	Так	Так	Ні
Передача необоротного активу у фінансову оренду	Так	Так	Так	Ні	Ні	Так	Так	Так	Так	Ні
Дарування необоротного активу	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні	Так	Так	Так	Так	Ні
Передача необоротного активу до статутного капіталу іншого підприємства	Так	Так	Ні	Так	Ні	Так	Так	Так	Так	Ні

стані та можуть бути реалізовані в подальшому на сторону.

Нормативні акти не визначають вимоги переведення до складу товарів тих необоротних активів, які будуть вибувати в результаті деяких операцій-еквівалентів продажу (обмін неподібними активами, передача необоротного активу у фінансову оренду, передача необоротного активу до статутного капіталу), але в практиці бухгалтерського обліку відбувається їх визнання як утримуваних для продажу.

Продаж необоротних активів, що перебувають у податковій заставі. Інформація про такий вид операції розміщена у Податковому кодексі України. Зокрема, ним регулюється визначення податкової застави [6, пп. 14.1.155 п. 14.1 ст. 14], питання продажу майна, що перебуває у податковій заставі [6, ст. 95 гл. 9], підстави її виникнення [6, глава 9]. Оскільки в ньому не міститься визначення «необоротні активи, утримувані для продажу», то вимоги стосовно визнання об'єкта податкової застави утримуваним для продажу в ньому не передбачено. В бухгалтерському обліку увага такій операції не приділяється.

Передача права власності на об'єкт застави кредитору з метою погашення податкового боргу платником податків, якщо сума коштів, що стягується, недостатня для погашення боргу, відбувається як операція постачання товару [6, пп. а) п. 185.1 ст. 185]. У рахунок погашення податкового боргу можуть передаватися будь-які активи, що є у власності платника, зокрема необоротні [6, ч. 2 ст. 89]. Перебування необоротного активу у податковій заставі ще не означає його продажу, якого може й не відбутися за умови сплати боржником потрібної суми боргу, тому, подібно до операції продажу, слід застосовувати вимоги П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1], здійснюючи визнання активу утримуваним для продажу на дату передачі його у податкову заставу на відповідний термін, а дохід від продажу визнавати на момент передачі активу покупцю за договором купівлі-продажу, укладеним між контролюючим органом та покупцем активу податкової застави.

Продаж необоротних активів з укладанням угоди про подальшу оренду. Це питання регулюється розділом «Продаж необоротних активів з укладанням угоди про подальшу оренду» П(С)БО 14 «Оренда» [8, п. 19, 20] та розділом «Операції продажу майна з подальшою його орендою» МСБО 17 «Оренда» [7, п. 58–66]. П(С)БО 14 «Оренда» регулює також продаж інвестиційної нерухомості як об'єкта необоротних активів з її подальшою орендою, про що вказано в П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [9, п. 32]. Сутність цієї операції визначається тим, що об'єкт спершу підлягає продажу, а потім приймається в будь-яку оренду тим же продавцем. Продаж необоротного активу регламентують норми П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1] з відображенням в обліку за правилами, встановленими для необоротних активів, утримуваних для продажу, а під час приймання в оренду мають задовольнятися вимоги П(С)БО 14 «Оренда» [8] з відображенням в обліку за правилами, встановленими для необоротних активів.

Відмова від продажу активу, визнаного утримуваним для продажу. Цю операцію регулює П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1, п. 12 р. II]. Як під час визнання об'єкта необоротних активів утримуваними для продажу, так і під час повернення їх до складу необоротних активів підприємство не оподатковує ці операції ПДВ. Факт відмови від продажу полягає в тому, що підприємство змінює свої плани щодо активу, наприклад, очікує його використання у своїй діяльності. Стосовно цього МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» зазначає, що «дії, вчинені для виконання плану, повинні свідчити про неможливість відміни цього плану або внесення до нього будь-яких важливих змін» [4, п. 8], хоча передбачає розділ, присвячений змінам, у плані продажу, тобто уможливлює відмову від продажу (МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [4, п. 26–29]).

У процесі написання статті визначено групи операцій, пов'язаних із продажем, в межах яких досліджено види операцій із продажу зі своїми особливостями. Всі операції з продажу мають спільну мету – передачу права власності на актив, що характерно для вибуття.

Дослідження операцій із продажу дає змогу дійти висновку про те, що центральним об'єктом, який забезпечує взаємозв'язок усіх груп операцій з продажу між собою та об'єднує їх у єдину сукупність операцій, пов'язаних із продажем, є необоротні активи, утримувані для продажу. Розкриваючи взаємозв'язок, варто зазначити, що для визнання активу на субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» не має значення спосіб його надходження на підприємство, але має значення спосіб його вибуття, оскільки в який би спосіб актив не надходив, він завжди буде відчуженим або способом, якому властиве визнання на цьому субрахунку (передача до статутного капіталу, обмін неподібними активами, передача у фінансову оренду), або іншим способом (ліквідація, безоплатна передача, обмін подібними активами).

Висновки з проведеного дослідження. Результати здійсненого дослідження дають змогу дійти таких висновків.

Способи надходження необоротних активів з метою продажу можуть бути різними, в тому числі перекласифікація наявного на підприємстві активу.

Оскільки характерними ознаками продажу є передача прав власності відповідно до укладених договорів та отримання плати або компенсації, то до продажу прирівнюється обмін неподібними активами, передача необоротного активу у фінансову оренду, передача активу до статутного капіталу та відображаються в обліку за вимогами П(С) БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

Ліквідація частково вважається еквівалентом продажу у разі, якщо дохід отримується у вигляді товарно-матеріальних цінностей, запчастин чи окремих деталей об'єкта, які надалі можуть бути продані і забезпечать підприємству додатковий операційний дохід.

Продаж необоротних активів, що перебувають у податковій заставі, слід відносити до операцій із продажу з визнанням активу утримуваним для продажу на дату передачі його у податкову заставу на відповідний термін, а дохід від продажу визнавати на момент передачі активу покупцю за договором купівлі-продажу та відображати в обліку за вимогами П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

Продаж необоротних активів з укладанням угоди про подальшу оренду слід здійснювати в частині продажу згідно П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

На нашу думку, доцільно ввести до нормативних актів вимогу переведення до складу товарів тих необоротних активів, які будуть вибувати в результаті таких операцій із продажу необоротних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затверджене наказом МФУ від 03.10.2007 р. № 1100 (редакція від 18.03.2014 р.) URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03

2. Наумчук О.А. Про доцільність обліку необоротних активів призначених для продажу // Науковий вісник ДонНУЕТ. Серія Економіка. 2009. № 18. С. 125–130

3. Гнилицька Л.В. Особливості визнання та порядок обліку необоротних активів, утримуваних для продажу / Л.В. Гнилицька // Фінанси, облік і аудит: Збірник наукових праць. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К.: КНЕУ. 2010. Випуск 15. 376 с. С. 227–235

4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», виданий Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (редакція від 01.01.2012 р.) URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_023

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 (редакція від 24.07.2015 р.) URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (редакція від 01.01.2018 р.). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran8575#n8575

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда», виданий Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (редакція від 01.01.2012 р.). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_018

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджене наказом МФУ від 28.07.2000 р. № 181 (редакція від 09.08.2013 р.). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджене наказом МФУ від 02.07.2007 р. № 779 (редакція від 10.01.2012 р.). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07

REFERENCES:

1. Polozhennya (standart) bukhgalters'kogo obliku 27 «Neoborotni aktivi, utrimuvani dlya prodazhu, ta pripinena diyal'nist'» [Regulation (standard) of accounting 27 «Non-current assets held for sale and discontinued operations»]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03

2. Naumchuk O.A. (2009) Pro dotsil'nist' obliku neoborotnikh aktiviv priznachenikh dlya prodazhu [About expediency of accounting for non-current assets intended for sale]. Scientific bulletin of the DonNUET, no. 18, pp. 125-130

3. Gnilits'ka L.V. (2010) Osoblivosti viznannya ta poryadok obliku neoborotnikh aktiviv, utrimuvanikh dlya prodazhu [Features of recognition and accounting of non-current assets held for sale]. Finance, Accounting and Audit: Collection of Scientific Papers. SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», vol. 15, pp. 227–235

4. Mizhnarodniy standart finansovoї zvitnosti 5 «Nepotochni aktivi, utrimuvani dlya prodazhu, ta pripinena diyal'nist'» [International Financial Reporting Standard 5 «Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations»]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_023

5. Polozhennya (standart) bukhgalters'kogo obliku 7 «Osnovni zasobi» [Regulation (standard) of accounting 7 «Fixed assets»]. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

6. Podatkoviy kodeks Ukraïni (2010). Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

7. Mizhnarodniy standart bukhgalters'kogo obliku 17 «Orenda» [International Accounting Standard 17 «Lease»]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_018

8. Polozhennya (standart) bukhgalters'kogo obliku 14 «Orenda» [Regulation (standard) of accounting 14 «Lease»]. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00

9. Polozhennya (standart) bukhgalters'kogo obliku 32 «Investitsiyna nerukhomist'» [Regulation (standard) of accounting 32 «Investment realty»]. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07

Mychak N.O.
Postgraduate Student at Department
of Accounting and Taxation
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman, Ukraine

TYPES OF OPERATIONS CONNECTED WITH THE SALE OF NON-CURRENT ASSETS

Significant changes in the order of accounting sale of non-current assets arose in connection with the introduction of Regulation (Standard) of Accounting 27 “Non-current assets held for sale and discontinued operations” by the Ministry of Finance of Ukraine in 2008 and led scientists to the consideration of many issues connected with the sale of non-current assets. Such changes caused the need to distinguish and accomplish various types of operations connected with the sale of non-current assets, but some operations a little attention are given to. There is a need to study some issues in more detail – abandonment non-current assets sale; sale of non-current assets transferred to the tax pledge; sale and leaseback transaction – in the context of types of operations connected with the sale non-current assets in order to clarify the essence and peculiarities of their accomplishment. It makes the urgency and requires further researches.

The task of research consists in considering peculiarities of types of operations connected with the sale non-current assets, finding interconnection between them.

To solve the problems caused by changes in the accounting sale of non-current assets, we distinguished groups of operations connected with the sale of non-current assets. Within each group of operations, we determined the types of operations, which include ways of receiving non-current assets for next sale and ways of their disposal different from a sale.

A particular attention is paid to operations that correspond to sale. We described each operation by presenting common and distinctive features and found that non-current asset is accounted as non-current asset held for sale and it generates revenue not for all operations that correspond to sale. When executing some operations-equivalents of non-current assets sale, it is expected revenue receiving but legislative acts don’t define requirement to recognize non-current assets, which dispose in these operations as non-current assets held for sale. Therefore, it is proposed to amend Regulation (Standard) of Accounting 27 “Non-current assets held for sale and discontinued operations.”

By revealing the interconnection between the operations connected with the sale of non-current assets, we noticed that the ways of receiving non-current asset for next sale are not very important to recognize such asset in subaccount 286 “Non-current assets and disposal groups held for sale” the ways of it disposal have a significant meaning to recognize such asset as held for sale, since, in spite of the way of asset receiving, it will always be disposed both a way involving recognition in this subaccount and otherwise way.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БАНКУ

RELEVANT PROBLEMS OF INCREASING THE QUALITY OF INTERNAL AUDIT IN THE BANK

УДК 657.633.5

Полякова Є.А.
студент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Савич В.Ф.
студент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Побережна Н.М.
к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто основні проблеми підвищення якості внутрішнього аудиту в банках України та шляхи їх вирішення. Встановлено, що для всебічної оцінки діяльності банків та прийняття управлінських рішень аудиторська перевірка повинна включати такі види аудиту, як фінансовий, операційний, проектний та управлінський. Визначено, що важливою умовою вдосконалення методики та організації аудиту на сучасному етапі його розвитку є впровадження інформаційних систем та комп'ютерних технологій. Зазначено, що якість аудиторських перевірок прямо залежить від підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації.
Ключові слова: *аудит, банк, внутрішній аудит, достовірні результати, контроль.*

В статье рассмотрены основные проблемы повышения качества внутреннего аудита в банках Украины и пути их решения. Установлено, что для всесторонней оценки деятельности банков и принятия управленческих решений аудиторская проверка должна включать такие виды аудита, как финансовый, операционный, проектный и управленческий. Определено, что важным условием совершенствования методики и организации аудита на современном этапе его развития является внедрение информационных систем и компьютерных технологий. Отмечено, что качество аудиторских проверок напрямую зависит от подготовки кадров и повышения их квалификации.
Ключевые слова: *аудит, банк, внутренний аудит, достоверные результаты, контроль.*

The main problems of improving the quality of internal audit in banks of Ukraine and ways to solve them were considered in the article. There were determined that for a comprehensive assessment of the banks and making management decisions, the audit should include such types of audit as: financial, operational, project, and management audit. The introduction of information systems and computer technologies is important for improving the methodology and audit organizational at the present stage of its development. Also, it was noted that the quality of audit checks directly depends on the personnel training and the improving their skills.
Key words: *audit, bank, internal audit, reliable results, monitoring.*

Постановка проблеми. Грошові кошти є невід'ємною частиною діяльності суб'єктів господарювання та суттєвим складником активів. Використання перевіреної інформації про рух грошових коштів та стан платіжної дисципліни підвищує якість прийняття управлінських рішень. Цьому сприяє організований і проведений аудит.

Необхідно зазначити, що банківська система є показником розвитку економіки країни, тому вона потребує своєчасного попередження від різних ризиків. Ефективне управління ризиками в банку забезпечується проведенням внутрішнього контролю, найважливішим елементом якого є внутрішній аудит. Внутрішній аудит банку – це незалежна оцінка системи внутрішнього контролю, встановленого у комерційному банку. Внутрішній аудит зосереджений на:

1) оцінці поточної діяльності банку та аналізі інформації про професійну діяльність її працівників, а також встановленні ситуацій перевищення повноважень посадовими особами банку;

2) контролі дотримання законів, нормативно-правових актів Національного банку України та рішень органів управління банку;

3) аналізі інформації про діяльність банку та перевірці результатів поточної фінансової діяльності банку;

5) наданні раді банку висновків та пропозицій за результатами перевірок;

6) інших функціях, пов'язаних із наглядом та контролем за діяльністю банку, аналізуванні інформаційної системи, включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, вивченні фінансової та операційної інформації, дослідженні ефективності операцій.

За таких умов надзвичайно важливого значення набуває питання подальшого забезпечення належного рівня якості послуг, що надаються внутрішнім аудитом банку,та його організаційних аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику внутрішнього аудиту в банках та фінансово-кредитних установах досліджують у наукових працях та статтях такі вчені, як Д.І. Коваленко, В.В. Венгер [1], Л.П. Кулаковська та Ю.В. Піча [2], А.С. Колєсніченко [3], В.О. Лукін та В.В. Савлук [4], Л.Г. Смоляр, М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков та І.І. Рагулін [5], І.І. Пилипенко, В.О. Шевчук [6], А.І. Сирота [7], Ю.Т. Труш, Г.О. Король [8], З.П. Урусова [9] та ін.

Згадані науковці у своїх працях досліджують теоретичні та методологічні засади внутрішнього аудиту банківських установ [4–6, 8], визначають основні завдання та функції проведення аудиту, визначають його місце та роль у системі фінансового контролю банку [1, 2, 9], пропонують удосконалення правового регулювання внутрішнього аудиту в банках [7].

Проте, як і раніше, залишаються відкритими питання функціонування внутрішнього аудиту в

системі контролю за банківською діяльністю та питання підвищення його якості.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд та аналіз внутрішнього аудиту в комерційному банку, розроблення шляхів підвищення його якості, визначення напрямів вдосконалення ефективності організації обліку та аудиторської перевірки операцій на рахунках в банках для покращення якості управлінських процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення системи аудиту в нашій державі на сучасному етапі розвитку полягає у розв'язанні проблем, від яких залежить подальший розвиток ринкових відносин, а також підвищення довіри людей до банківських установ.

Підвищений інтерес до внутрішнього контролю в банківській системі України сьогодні посилюється у зв'язку з численними банкрутствами банків.

Інтеграція в Європейську спільноту потребує достовірності інформації у фінансовій і податковій звітності банків, що потребує таких аудиторів та аудиторських звітів, які сприяли б формуванню довіри до суб'єкта аудиторської перевірки та вигідно відрізняли б його від банку, який ще не проходив аудиторську перевірку.

Відповідно до Концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг в Україні [10], аудитори повинні розробити та ввести нову систему контролю якості, яка змогла б забезпечити незалежність аудиторів, їх діяльність повинна відповідати Міжнародним стандартам контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, Кодексу професійної етики внутрішніх аудиторів банківських установ, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти), що надаються аудитором, відповідають умовам завдання [10, ст. 4.2].

Але в свою чергу розвиток внутрішнього аудиту в Україні ще дуже повільний та слабкий, існує ряд питань, які потребують додаткового регулювання та подальшого розвитку з врахуванням національних особливостей та обраного напрямку України до євроінтеграції.

Для українських банків, які прагнуть вийти на міжнародні фінансові ринки постає завдання підвищення цінності аудиторських послуг з метою забезпечення конкурентоздатності, ефективного функціонування та розвитку організації. Визначення сучасних науково-методичних підходів щодо формування системи внутрішньо фірмових стандартів аудиту в банках та функціонування аудиту в Україні з урахуванням міжнародного досвіду, є одним з найактуальніших питань, що постає перед науковцями та практиками.

В міжнародній банківській практиці існують різні форми внутрішнього аудиту, серед яких виділяють:

фінансовий аудит, метою якого є перевірка достовірності і якості фінансової звітності (як внутрішньої, так і зовнішньої);

– операційний аудит, спрямований на оцінку адекватності систем, процедур, і аналіз організаційної структури;

– проектний аудит, який полягає в перевірці своєчасності і якості виконання тих чи інших проектів;

– управлінський аудит, основним завданням якого є оцінка рівня управління в банку в контексті його стратегії та політики в сфері найважливіших видів діяльності [10, с. 70].

В аудиторські перевірки повинні обов'язково входити як мінімум два види аудиту. Зазвичай такими є фінансовий та операційний аудит. Ідеальним же варіантом є одночасне проведення всіх видів аудиту, оскільки це дає можливість оцінити всі сторони діяльності банку. Однією з найважливіших функцій внутрішнього аудиту є всебічна оцінка ризик-менеджменту банку.

За змістом та функціями внутрішній аудит поділяється на операційний та стратегічний. В Україні сьогодні проводиться лише операційний аудит. Це зумовлено тим, що більшість бухгалтерських процедур не формалізовані й не автоматизовані, а рівень кваліфікації внутрішніх аудиторів не завжди високий.

Важливою умовою вдосконалення методики та організації аудиту на сучасному етапі його розвитку є впровадження інформаційних систем та комп'ютерних технологій. Для проведення аудиту в умовах комп'ютеризації необхідно мати чіткі методичні рекомендації. Кожна аудиторська фірма повинна розробити свої внутрішні програми діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту. При цьому, впровадження нових комп'ютерних програм зменшить навантаження на аудитора та буде сприяти розширенню клієнтської бази.

Для проведення перевірки на місцях потрібно багато часу та трудових ресурсів, а впровадження комп'ютерних технологій дасть змогу проводити аудит дистанційно. Така перевірка проходитиме на основі управлінської та статистичної інформації. Дистанційний аудит покращує якість внутрішніх банківських перевірок шляхом швидкого реагування на недоліки, які необхідно усунути в першу чергу.

Внутрішньому аудиту доцільно перевіряти грошові кошти на рахунках в банку, визначення правильності відкриття рахунків, списання з них коштів, законності використання банківських рахунків. Аудит операцій в банку передбачає перевірку відповідності між виписками банка за поточними рахунками з даними бухгалтерського обліку.

Визначені недоліки стають причиною зниження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, у порівнянні з іноземними. Без сумніву, якість аудиторських перевірок прямо залежить від підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації, тому впровадження регулярних програм підготовки та перепідготовки фахівців з аудиту, проведення науково-практичних конференцій з питань ауди-

торської діяльності, проведення дискусій з питань практики аудиту в офіційному виданні АПУ сприятимуть підвищенню кваліфікації аудиторів і, в цілому, будуть формувати більш якісні аудиторські перевірки в банках України.

Варто зазначити, що аудит, як і будь-яка діяльність, пов'язана з законодавством, стандартизується і нормується. Але це стосується переважно зовнішнього аудиту. Одним з широкого кола питань, що потребує уваги, є питання щодо покращення методологічного забезпечення внутрішньої аудиторської діяльності, а саме – розробки методологічних рекомендацій та матеріалів щодо аудиторської діяльності в Україні та розробки нормативних актів, що регулюють аудиторську діяльність в Україні. Для внутрішнього аудиту стандартів, що регулюють внутрішній аудит немає (за винятком нормативних документів НБУ з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України), що зменшує поширення передового досвіду в цій сфері діяльності. Недостатня кількість таких розробок спричиняє зі сторони аудитора нестачу знань та низьку компетенцію під час виконання своїх функцій. З іншого боку, відсутність будь-яких обмежень на зміст і форми проведення внутрішнього аудиту стимулює розробку суб'єктами господарювання власних форм реалізації його функцій.

Якісне економіко-правове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання та підвищення престижу аудиторської професії реалізувалось шляхом впровадження багаторівневої системи сертифікації аудиторів, що базувалось на оцінці рівня їх професіоналізму, ступеня підготовки та практичного досвіду.

Проте, сьогодні, згідно з новим Законом України від 21.12.2017 р. «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» встановлюється новий порядок атестації аудиторів. Для ведення аудиторською діяльністю, фізична особо має бути внесена до Реєстру аудиторів, шляхом підтвердження своїх теоретичних знань та професійної компетентності за допомогою складання відповідних іспитів (за кожен іспит вона сплачує суму в розмірі однієї мінімальної зарплати). Також необхідно пройти практичну підготовку із провадження аудиторської діяльності в аудиторській фірмі. Після потрапляння до Реєстру фізична особа має змогу займатися аудиторською діяльністю. Не вимагається отримання сертифікату, але потрібно безперервно проходити професійне навчання, без щорічного підтвердження своїх знань [11].

Іншим питанням, яке привертає нашу увагу, є недотримання вимог щодо забезпечення незалежності аудитора під час надання професійних послуг. Незалежність внутрішнього аудиту є ключовим компонентом для ефективної роботи системи корпоративного управління. Сьогодні існує високий ступінь впливу топ-менеджменту банку на внутрішні перевірки, тому власники та Наглядова рада досі не завжди мали можливість бачити реальну картину того, що відбувається в банку.

Основна функція внутрішнього аудиту – проводити оцінку ризиків внутрішніх процесів, давати рекомендації для Правління банку і стежити за виконанням цих рекомендацій. Тому логічно, що для виконання своїх функцій внутрішній аудит не повинен звітувати перед менеджментом або Правлінням банку, оскільки тут виникає конфлікт інтересів. Внутрішній аудит повинен працювати в інтересах власника банку і його акціонерів, звітувати перед Аудиторським комітетом або перед Наглядовою радою.

Крім того, у своїй практичній діяльності аудитор стикається із загрозами, відповідно до фундаментальних принципів професійної діяльності: власного інтересу, власної оцінки, захисту, особистим і сімейним стосункам, тиску та іншому.

В розвинених країнах передбачається страхування професійної відповідальності аудиторів і повного відшкодування збитку, нанесеного замовникові аудиту. В Україні такого страхування не існує, а є лише майнова та цивільно-правова відповідальність аудиторської фірми, яку можна розділити на відповідальність перед замовниками аудиту і третіми особами, адміністративну, кримінальну.

Крім того, Аудиторська палата України може застосовувати стягнення у вигляді попередження, виключення з Реєстру аудиторських фірм і аудиторів. Окрім цього, за порушення порядку оприлюднення фінансової звітності передбачений штраф від однієї тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що в Україні необхідно ввести обов'язкове страхування професійної відповідальності аудиторів, яке дасть можливість розвитку страхових послуг та впевненість клієнтів у надійності та незалежності аудитора [11].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна світова практика передбачає для внутрішнього аудиту незрівнянно вищий статус і значно ширші функції, ніж він їх має в українських банках сьогодні. Для оптимального виконання внутрішнім аудитом своїх завдань необхідно дотримуватися базового принципу корпоративного управління – чітко розподіляти повноваження між радою директорів і правлінням банку. Крім того, багатогранність категорій ризику об'єктивно зумовлює необхідність системи внутрішнього аудиту. Банк може розробити систему внутрішнього аудиту за функціональним принципом, підрозділами або змішану. Незалежно від принципу формування служби внутрішнього аудиту вона повинна охоплювати кожну категорію часткових ризиків і відповідати основним вимогам управління ризиками. Особливу увагу слід приділити внутрішньому аудиту руху грошових коштів і законності здійснення розрахунків, які впливають на досягнення стратегічних та

оперативних цілей. Також, для підвищення достовірності аудиту, впровадження та функціонування системи забезпечення якості аудиторських послуг, удосконалення професійних знань бухгалтерів, що практикують, зростання ринку аудиторських послуг та конкурентоспроможності, важливої ролі аудиторської професії в нашому суспільстві необхідні постійний моніторинг та розробка рішень щодо питань, пов'язаних із функціонуванням системи аудиту в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика : навч. посібник / Д.І. Коваленко, В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 578 с.
2. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: навч. посібник / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2012. – 544 с.
3. Колєсніченко А.С. Облік і звітність у формуванні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління суб'єктів господарювання фінансово-кредитної та бюджетної сфер / А.С. Колєсніченко // Бізнес Інформ = Business Inform. – 2017. – № 1 (468). – С. 256–262.
4. Лукін В.О. Організація внутрішнього аудиту в банківських установах / В.О. Лукін, В.В. Савлук. – Молодий вчений. – 2015. – № 1 (16). – С. 134–136.
5. Огійчук М.Ф. Аудит: організація і методика: навч. посібник / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. – К. : Алерта. – 2012. – 664 с.
6. Пилипенко І.І. 15 років аудиту в Україні: досвід захисту інтересів суспільства і держави [Електронний ресурс] / І.І. Пилипенко, В.О. Шевчук. – Аудитор України. – 2008. – № 6 (134). – С. 16–20. – Режим доступу: http://www.auditorukr.com.ua/journal/2017/
7. Сирота А.І. Правове регулювання внутрішнього аудиту банків / А.І. Сирота // Науковий вісний Херсонського державного університету. Сер. Юридичні науки. – Випуск 1, Т. 3. – 2016. – Херсон: ВД «Гельветика». – С. 81–83.
8. Труш Ю.Т. Облік у банках. Частина 1: навч. посібник / Ю.Т. Труш, Г.О. Король. – Дніпропетровськ : НМетАУ. – 2013.– Ч.1. – 76 с.
9. Урусова З.П. Внутрішній аудит і контроль операцій комерційних банків України. // Науково-практичний журнал Сталий розвиток України. – Тернопіль: СМП «ТАЙП». – 2013. – № 3 (20). – С. 278–282.
10. Концепція системи забезпечення якості аудиторських послуг в Україні [Електронний ресурс]. Затв. Рішенням Аудиторської палати України від 26.09.2013 № 279/7. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/kontrol-yakosti?layout=edit&id=800
11. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [Електронний ресурс] : офіц. текст підписаний Президентом України 21.12.17 р. № 2258-VIII. – Режим доступу: http://vobu.ua/ukr/documents/item/zakon-ukrainy-vid-211217-r-2258-viii-pro-audyt-finansovoi-zvitnosti-ta-audytorsku-diialnist

REFERENCES:

1. Kovalenko D. I., Venher V. V. (2013) Finansy, hroshi ta kredyt: teoriia ta praktyka [Finance, money and credit: theory and practice]. K.: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukranian)
2. Kulakovska L. P., Picha Yu. V. (2012) Orhanizatsiia i metodyka audytu [Organization and methodology of audit]. K.: Karavela. (in Ukrainian)
3. Koliesnichenko A. S. (2017) Oblik i zvitnist u formuvanni efektyvnoho informatsiino-analitychnoho zabezpechennia systemy upravlinnia subiektiv hospodariuvannia finansovo-kredytnoi ta biudzhetnoi sfer [Accounting and Reporting in the Formation of Effective Information and Analytical Support for the System of Management of Business entities of the Financial-Credit and Budget Spheres]. Biznes Inform, vol. 468, no. 1, pp. 256–262.
4. Lukin V.O., Savluk V.V. (2015) Orhanizatsiia vnutrishnoho audytu v bankivskykh ustanovakh [Organization of internal audit in banking institutions]. Molodyi vcheny, vol. 16, no. 1, pp. 134–136.
5. Ohiichuk M. F., Novikov I. T., Rahulina I. I. (2012) Audyt: orhanizatsiia i metodyka [Audit: organization and methodology]. K.: Alerta. (in Ukranian)
6. Pylypenko I. I., Shevchuk V. O. (2008) 15 rokiv audytu v Ukraini: dosvid zakhystu interesiv suspilstva i derzhavy [15 years of audit in Ukraine: the experience in protecting interests of society and the state]. (electronic journal), vol. 6, no. 134, pp. 16-20. Available at: http://www.auditorukr.com.ua/journal/2017/
7. Syrota A.I. (2016) Pravove rehuliuvannia vnutrishnoho audytu bankiv [Legal regulation of internal audit of banks]. Naukovyi visnyi Khersonskoho derzhavnoho universytetu, vol. 1, no. 3, pp. 81–83.
8. Trush Yu. T., Korol H. O. (2013) Oblik u bankakh. Chastyna 1 [Accounting in banks. Part 1]. D.: NMetAU. (in Ukranian)
9. Urusova Z.P. (2013) Vnutrishnii audyt i kontrol operatsii komertsiinykh bankiv Ukrainy [Internal audit and operation control of commercial banks in Ukraine
]. Naukovo-praktychnyi zhurnal Stalyi rozvytok Ukrainy, vol. 20, no. 3, pp. 278-282.
10. Kontseptsiia systemy zabezpechennia yakosti audytorskykh posluh v Ukraini. Zatv. Rishenniam Audytorskoi palaty Ukrainy vid 26.09.2013 № 279/7 [The concept of quality assurance system of audit services in Ukraine. Approved By the decisions of the Audit Chamber of Ukraine from 26.09.2013 № 279/7]. Available at: http://www.apu.com.ua/kontrol-yakosti?layout=edit&id=800
11. Zakon Ukrainy "Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist": ofits. tekst pidpysanyi Prezydentom Ukrainy 21.12.17 r. № 2258-VIII [Law of Ukraine "On audit of financial reporting and audit activity": official text signed by the President of Ukraine]. Available at: http://vobu.ua/ukr/documents/item/zakon-ukrainy-vid-211217-r-2258-viii-pro-audyt-finansovoi-zvitnosti-ta-audytorsku-diialnist

Poliakova E.A.
Student of Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
Savych V.F.
Student of Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
Poberezhna N.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis
and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

RELEVANT PROBLEMS OF INCREASING THE QUALITY OF INTERNAL AUDIT IN THE BANK

Today, when our country is going to the international integration, the auditing requires deeper studying and application, because it is becoming the priority in the field of financial control and it is an integral part of the marketing economy.

The requirement of the organization of an internal audit of the bank's own activities led to the creation of a specialized service – the internal audit service.

The internal audit allows you to have reliable information on the state of affairs in various areas, warns financial risks (credit, currency, interest, liquidity), allows you to determine the financial stability and competitiveness of the bank, ensure the safety of the joint-stock property, protect the interests of the bank, its participants, and creditors. All this testifies about the need to verify and to improve the internal audit in the bank.

The internal audit in the bank should be conducted according to the following principles:

– the independence of internal audit from activities of other divisions of the bank;

– the objectivity in making decisions and making proposals aimed at eliminating identified shortcomings and violations in the activities of the bank;

– the systematic, comprehensive coverage of the internal audit services by all the internal audits of the Bank;

– the professionalism and the competence of employees of the internal audit service;

– the confidentiality;

– the effectiveness of the internal audit function

To date, as the state of the banking system shows, the internal audit does not fully perform its tasks, including due to untimely measures that were taken by the bank's management, since managers neglect the quality of the internal audit. It should be noted that the internal audit of the bank has great advantages, because this resource is cheaper than external, and with its help, shortcomings and errors in accounting are quickly and effectively manifested. Internal auditors are better acquainted with the activities and problems of their bank, external auditors are not always able to correctly assess the situation.

In our work, we examined the main ways to improve the effectiveness of the internal audit, as well as ensuring the reliability of the results of control through such measures: the staffing by professional employers, the implementation of recommendations of the internal audit service and taking appropriate decisions by managers, the ensuring audit independence, the introducing new advanced electronic control technologies, the control and automation of accounting will make the audit more rapid and qualitative.

АУДИТ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

AUDIT OF THE RELIABILITY OF FINANCIAL REPORTING: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR DECISION

УДК 657

Рябчук О.Г.
к.е.н., доцент кафедри аудиту
та економічного аналізу
Університет державної фіскальної
служби України
Блищик Л.В.
студентка
Навчально-науковий інститут обліку,
аналізу та аудиту
Університет державної фіскальної
служби України

У статті обґрунтовано необхідність та переваги здійснення аудиту достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання для удосконалення його діяльності, швидкого розвитку, прийняття ефективних управлінських рішень, попередження розвитку негативних кризових явищ. Проаналізовано сучасні проблеми аудиту достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання. Проведено оцінку розвитку ринку аудиторських послуг в Україні. Запропоновано напрями підвищення якості аудиту.

Ключові слова: *аудит, достовірність фінансової звітності, Аудиторська палата України, міжнародні стандарти аудиту, якість аудиторських послуг.*

В статье обоснована необходимость и преимущества осуществления аудита достоверности финансовой отчетности предприятия для совершенствования его деятельности, быстрого развития, принятия эффективных управленческих решений, предупреждения развития негативных кризисных явлений. Анализируются современные проблемы аудита достоверности финансовой отчетности предприятия. Проведена оценка развития рынка аудиторских услуг в Украине. Предложены направления повышения качества аудита.

Ключевые слова: *аудит, достоверность финансовой отчетности, Аудиторская палата Украины, международные стандарты аудита, качество аудиторских услуг.*

The article substantiates the necessity and advantages of realization out the audit of the reliability of the financial statements of the economic entity for the improvement of its activity, rapid development, acceptance of effective management decisions, prevention of the development of negative crisis phenomena. The modern problems of an audit of the reliability of financial reporting of an entity of management are analysed. The assessment of the market of audit services in Ukraine was carried out. We propose ways to improve the audit quality.

Key words: *audit, reliability of financial reporting, Audit Chamber of Ukraine, international standards of audit, quality of audit services.*

Постановка проблеми. Сьогодні інформація про господарську діяльність будь-якого підприємства є важливою для значного кола зацікавлених осіб. Саме фінансова звітність господарюючих суб'єктів є основним засобом комунікації і найважливішим елементом інформаційного забезпечення потреб зацікавлених осіб. Вона використовується для встановлення вартості реальних активів підприємства, ступеня їх ліквідності, оцінки платоспроможності підприємства та планування діяльності підприємства на майбутнє. Також лише за систематичного забезпечення управлінського персоналу інформацією про поточний рівень фінансової стійкості та здатність підприємства до розвитку в майбутньому можливе попередження розвитку негативних кризових явищ на підприємстві. Джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства та прогнозу його розвитку є фінансова звітність. Проте відображена у фінансовій звітності інформація може бути викривлена або спотворена з певних причин. Тому для визначення якості такої інформації та аналізу економічних ризиків є необхідність в особливому виді економічної діяльності – аудиті достовірності фінансової звітності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аудиту достовірності фінансової звітності приділяють увагу багато вітчизняних науковців. Зокрема, Ю.Ю. Амеліна дослідила проблеми покращення якості аудиту фінансової звітності та розробила напрями його вдосконалення в умовах міжнародних стандартів. О.О. Ільченко та М.В. Кузуб виявили актуальні сьогодні проблеми якості аудиторських послуг та проаналізували перспективи їх розвитку. Э.Ю. Пархоменко дослідив професійну етику в аудиторській діяльності, а також її особливості під час проведення аудиту достовірності фінансової звітності. Н.І. Петренко проаналізував сучасну методику аудиту фінансової звітності та розробив шляхи її удосконалення. Л.А. Гончар дослідила проблеми аудиту фінансових результатів діяльності підприємства та запропонувала шляхи їх вирішення. О.О. Власенко та С.М. Марченко провели дослідження тенденцій розвитку ринку аудиторських послуг України. О.Ю. Редько провів дослідження українського аудиту в контексті статистики.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є аналіз проблем аудиту достовірності фінансової звітності та надання рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудит достовірності фінансової звітності суб'єктів господарювання, проведений кваліфікованими незалежними аудиторами відповідно до міжнародних стандартів, надає користувачам фінансової інформації підприємства впевненість у тому, що інформація, подана в звітності, є достовірною й об'єктивною. Користувачами фінансової звітності підприємства можуть бути державні органи,

банківські установи і суб'єкти, які інвестують в компанію, та інші зовнішні користувачі. Наявність перевіреної незалежним аудитором фінансової звітності у суб'єктів господарювання допомагає зовнішнім користувачам ефективно взаємодіяти з ним, підкріплює його статус і забезпечує високий рівень корпоративного управління. Крім того, фінансова звітність, що пройшла перевірку, допомагає суб'єктам господарювання приваблювати внутрішні та зовнішні інвестиції.

Відповідно до проведеного О.О. Ільченком та М.В. Кузуб у 2016 році опитування, 87% компаній зазначили, що поліпшенню внутрішнього контролю посприяв саме аудит, 80% опитуваних відзначили, що аудит є важливим для акціонерів компанії, 53% компаній зазначили, що за допомогою аудиторського звіту вони отримали зовнішнє фінансування. А понад 80% компаній відповіли, що аудит посприяв удосконаленню фінансового менеджменту та бухгалтерської системи підприємства.

Як зазначають дослідники, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, неодноразово оприлюднювала інформацію щодо сумніву в достовірності аудиторських висновків. Зокрема, в інформаційних листах зазначено, що вибіркові перевірки якості фінансової звітності та аудиторських висновків, що надійшли від учасників ринків небанківських фінансових послуг за 2010–2014 роки, засвідчили недоліки, що мали місце під час складання фінансової звітності та під час підтвердження такої фінансової звітності незалежним аудитором. Крім цього, наприклад, банки, фінансова звітність яких перевірена міжнародними аудиторами, здійснюють свою діяльність краще [1].

Тому сьогодні існує проблема в недовірі українського суспільства до якості аудиторських послуг в Україні, а відповідно, і сумніви щодо достовірності фінансової звітності суб'єктів господарювання, навіть якщо вона перевірена незалежним аудитором.

Така проблема має низку причин, серед яких:

– недосконалість нормативної та законодавчої бази;

– нерозуміння соціально-економічних переваг інформації, яка підтверджена аудитором та якій можна довіряти;

– нехтування окремими аудиторами етичних норм та некваліфіковане виконання своїх обов'язків тощо.

Наступною проблемою, що стосується аудиту достовірності фінансової звітності є те, що самі замовники аудиторських послуг, перебуваючи у залежності від результатів проведення аудиторської перевірки, інколи намагаються впливати на її кінцевий результат. Адже від того, який буде висновок аудитора, залежить співпраця підприємства з партнерами, а також можливість залучення додаткових інвестицій. Замовники аудиторських послуг, наприклад, можуть фінансово мотивувати аудиторів до надання результатів перевірки, що загалом відповідали б їхнім інтересам.

Під час отримання звіту аудитора щодо достовірності фінансової звітності виникає конфлікт інтересів. Тому коли реальний стан справ у суб'єкта господарювання, що перевіряється, не відповідає певним, наперед визначеним параметрам, тоді його керівництво намагається вплинути на результати перевірки, щоб покращити певні показники. Водночас для зовнішніх користувачів фінансової звітності принципово важливим є отримання саме достовірної інформації, незалежно від того, якою вона є – позитивною чи негативною.

Дуже часто аудитори порушують саме принципи чесності та об'єктивності. Це виявляється в тому, що, проводячи перевірку, аудитори можуть виявляти певні неточності у фінансовій звітності та за окрему плату надавати послуги замовнику щодо їх виправлення. Але ці виправлення не включаються в аудиторський висновок. Порушення наведених вище принципів приводить до порушення принципу забезпечення технічних стандартів, а також це впливає на ступінь довіри до професійної компетенції аудиторів [2].

Крім того, аудитори під час проведення перевірки достовірності фінансової звітності стикаються з проблемою недосконалості бухгалтерської системи у суб'єкта господарювання, у зв'язку з чим можуть бути присутні значні викривлення у звітності (наприклад, показано завищені прибутки або ж збитковість суб'єкта господарювання) [3].

Як було зазначено вище, завищувати прибутки суб'єкт господарювання може з метою заохочення інвестицій та співпраці з новими партнерами. А от відображення збитковості підприємства може бути з метою ухилення від сплати податків (їх сплати в меншій сумі) або ж ухилення від виплати дивідендів акціонерам. Комерційна таємниця, можливість самостійно обирати методи нарахування амортизації та обліку списання запасів створюють умови для фальсифікації даних звітності шляхом зменшення розміру отриманого прибутку і, відповідно, зобов'язань перед бюджетом зі сплати податків, а також зобов'язань перед акціонерами з виплати дивідендів.

Також перекручування у фінансовій звітності можливі під час перекручування у даних бухгалтерського обліку. Наприклад, відображення у складі короткострокової дебіторської заборгованості довгострокової, відображення лише чистої реалізаційної та первісної вартості дебіторської заборгованості, що зменшена на суму резерву сумнівних боргів. У результаті цих дій валюта балансу не змінюється, проте за результатами

аналізу структури активів підприємства (або джерел їх утворення) отримуються покращенні показники [3]. Саме такі маніпуляції впливають на прийняті рішення користувачів інформації.

Ю.Ю. Амеліна вказує на низку проблем, що пов'язані з проведенням аудиту достовірності фінансової звітності, серед яких:

– нестійкість нормативно-правової бази щодо проведення аудиту достовірності фінансової звітності;

– недовершеність спрощених форм обліку на малих підприємствах;

– нерозуміння керівництвом компаній мети проведення аудиту достовірності фінансової звітності;

– у зв'язку з браком інформації формальний підхід до проведення аудиту;

– спроби стандартизувати фінансову звітність згідно з міжнародними стандартами, не враховуючи специфіки вітчизняної економіки [4].

До недоліків аудиту фінансової звітності Л.А. Гончар відносить:

– перевірку великого обсягу інформації на підприємстві та при цьому ще й нестабільність нормативно-законодавчої бази щодо аудиторської діяльності в Україні;

– робочі документи аудитора не мають уніфікованих та стандартизованих форм;

– автоматизація аудиту достовірності фінансової звітності на низькому рівні;

– аудитор має недостатній рівень обізнаності про діяльність підприємства яке він перевіряє;

– під час аудиту об'єкта перевірки використовуються стандартні шаблонні методи [5].

О.О. Власенко та С.М. Марченко провели дослідження розвитку ринку аудиторських послуг в Україні, починаючи із 90-х років XX ст. За результатами дослідження було встановлено, що за останні роки ринок аудиторських послуг не тільки збільшив свої обсяги, але й якісно змінив умови надання послуг. Аудиторська палата України, починаючи з 1998 року, активно впроваджує заходи з підвищення якості аудиторських послуг. За останні 7 років вимоги до суб'єктів аудиторської діяльності стали настільки жорсткими, що їх кількість зменшилася вдвічі. Однак, незважаючи на зменшення кількості суб'єктів, середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності впродовж останніх 5 років збільшився практично в два рази, що свідчить про незначні коливання обсягу ринку аудиторських послуг впродовж цих років. А до основних перешкод розвитку вітчизняного ринку аудиторських послуг віднесено:

– недосконалість Закону України «Про аудиторську діяльність»;

– у вітчизняному бізнес-середовищі недостатнє розуміння значення аудиту;

– незадовільна якість роботи аудиторів [6].

Також О.Ю. Редько, провівши аналіз українського аудиту в контексті статистики, виявив такі проблеми, як:

– поняття якості аудиту не чітко визначене в Україні;

– наявність корупції під час проведення аудиту;

– недостатня увага якості аудиторського продукту (наприклад, якщо аудитор у роботі спирається на власне професійне судження, то під час перевірки якості такого рішення увага звертається насамперед на те, чи відповідає стандартам аудиту та нормам професійної етики таке рішення, а не на якість аудиторського продукту, що є професійною думкою) [7].

Оскільки Україна обрала шлях євроінтеграції, то якість аудиторських послуг в Україні повинна відповідати директивам Європейського Союзу. У зв'язку з цим протягом останніх років було підвищено вимоги до незалежних аудиторів та аудиторських фірм, які хочуть отримати дозвіл на провадження відповідної професійної діяльності. Тому кожного року зменшується кількість суб'єктів аудиторської діяльності в Україні. Проте разом із значним зменшенням їх кількості (в 2016 році на 8,9%) обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності загалом в країні збільшився в 2016 році порівняно з 2015 роком на 12%, або на 211 899,7 тис. грн.

Крім того, у 2015 році обсяг доходу від наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності становив 1 761 202,6 тис. грн, а у 2016 році – 1 973 102,3 тис. грн. З них 82,8% (1 634 543,8 тис. грн.) від загальної суми наданих послуг у 2016 році – у місті Києві та Київській області. Тобто решта регіонів України у 2016 році надали аудиторських послуг на 17,2% від загальної їх суми, що становить 338 558,5 тис. грн. У Дніпропетровській області за 2016 рік надано послуг на суму 99 331,9 тис. грн, у Харківській області – на 51 217,4 тис. грн, у Львівській області – на 40 785,3 тис. грн, в Одеській області – на 30 531,9 тис. грн. У решті областей України показники фактичного обсягу наданих послуг становлять менше 1% від загального їх обсягу [8].

Така ситуація на ринку аудиторських послуг України пов'язана з тим, що середні та великі підприємства України в основному розташовані в Києві та Київській області, а також найрозвиненіших областях України – Дніпропетровській, Харківській, Львівській та Одеській. У всіх інших областях переважають малі підприємства, для яких проведення аудиту не є обов'язковим.

За видами послуг в Україні найбільшу частину становлять завдання з надання впевненості (рис. 1).

До завдань з надання впевненості входить: обов'язковий аудит фінансової звітності, ініціативний аудит фінансової звітності, огляд історичної

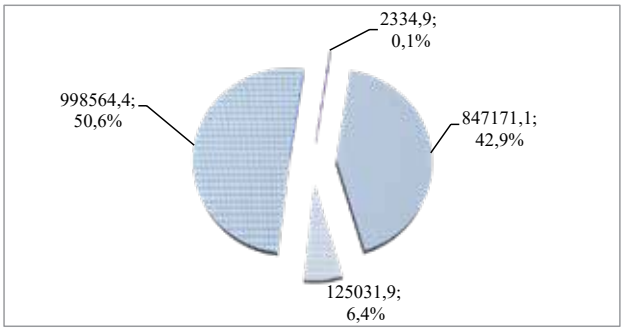


Рис. 1. Розподіл замовлень за видами аудиторських послуг у 2016 році (тис. грн.)

42,9% – завдання з надання впевненості; 6,4% – супутні послуги; 50,6% – інші професійні послуги; 0,1% – організаційне та методичне забезпечення аудиту.

Джерело: розроблено автором на основі [8].

фінансової інформації, завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації (рис. 2).

Проаналізувавши обов'язковий аудит фінансової звітності за видами висновків в Україні, можна відмітити, що за результатами 77% аудиторських перевірок фінансової звітності було представлено умовно-позитивний висновок. Безумовно-позитивний висновок наданий у 21% випадків, негативний – у 2%. Відмова від висловлення думки трапляється найменше у всіх областях України, це лише 28 перевірок у 2016 році, що становить менше 1% (рис. 3). Така ситуація може свідчити про те, що фінансова звітність більшості суб'єктів господарювання відповідає національним та міжнародним стандартам, проте єнесуттєві неточності, або ж про те, що аудит був здійснений із порушенням основних принципів та його якість і надійність знаходиться на досить низькому рівні.

Відповідно до вимог міжнародних стандартів аудиту, а особливо директив Європейського Союзу, потрібно здійснювати вдосконалення базових регламентів проведення аудиту. Зокрема, в країнах ЄС контроль якості аудиторських послуг здійснюється як державними органами, так і громадськістю (представники замовників аудиторських послуг та користувачів фінансової звітності входять до громадського нагляду). Крім цього, професійні організації контролюють процес реєстрації аудиторів, а також здійснюють моніторинг щодо дотримання ними законодавства. Забезпечення максимальної ефективності процедур контролю здійснюється за рахунок поєднання професійних та громадських інтересів під час проведення контролю якості аудиторських послуг [1]. Саме використання європейського досвіду дозволить в Україні уникнути низки недоліків під час проведення аудиту та забезпечить якісну інтеграцію вітчизняних систем обліку і аудиту в міжнародну спільноту.

Для вирішення проблем порушення аудитором професійної етики держава повинна здійснювати контроль за тим, як аудитори дотримуються її норм [2].

В Україні діяльність аудиторських компаній регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність», де в тому числі у ст. 21 передбачається, що аудитор (аудиторська компанія) несе майнову та іншу цивільно-правову відповідальність у разі неналежного виконання взятих на себе зобов'язань [9]. При цьому розмір майнової відповідальності компаній, що здійснюють аудит, не може бути більшим, ніж розмір збитків компанії-замовника аудиту, які він поніс від дій (бездіяльності) аудиторів. Також в Україні діє Кодекс професійної етики аудиторів України, в якому обґрунтовуються основні засади професійної етики в аудиторській діяльності [10].

Отже, аудитору слід ретельно проводити перевірку, щоб виявити всі недоліки та надати макси-

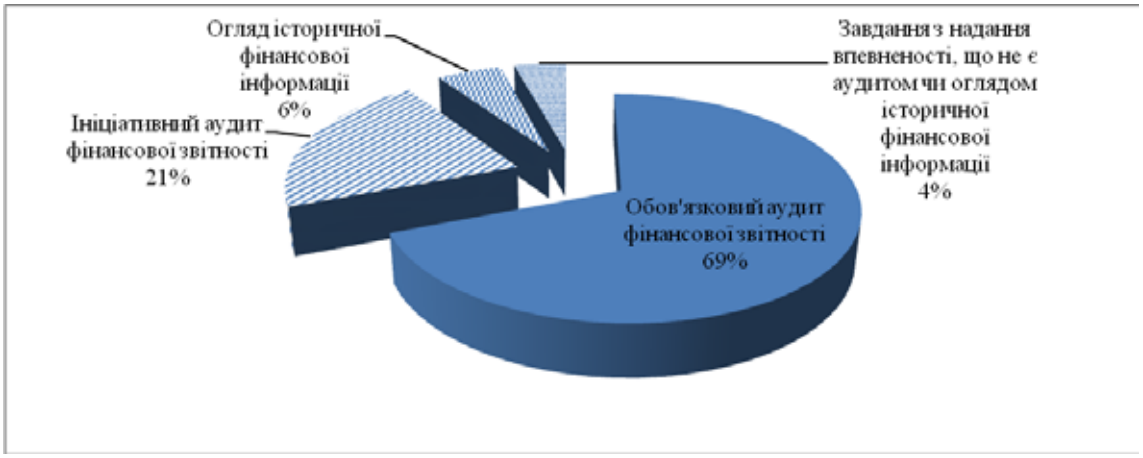


Рис. 2. Частка видів замовлень в загальному обсязі завдань з надання впевненості по регіонах України у 2016 р.

Джерело: розроблено автором на основі [8].

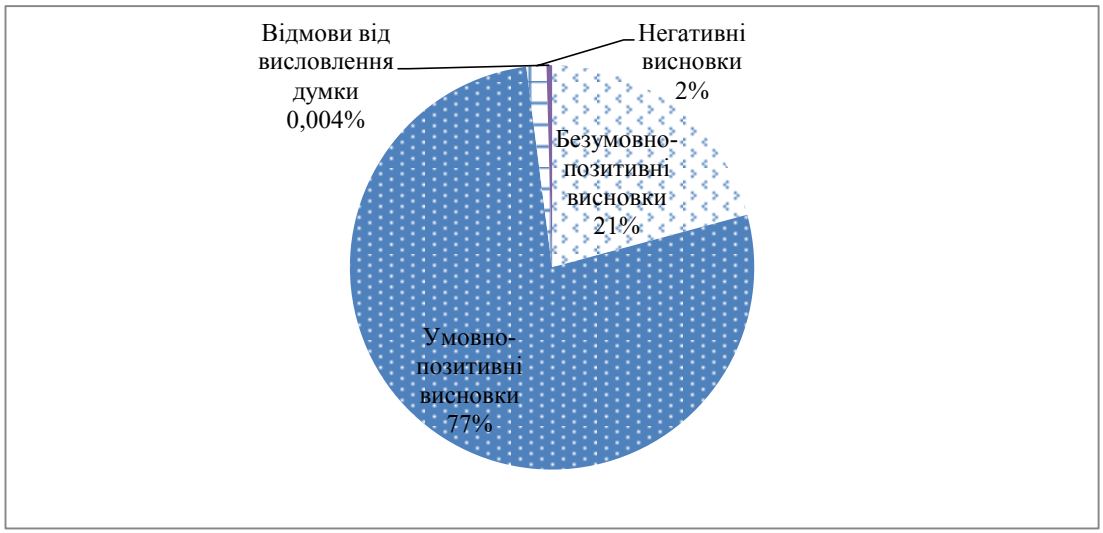


Рис. 3. Аналіз видів висновків обов'язкового аудиту фінансової звітності, які надавались у 2016 році

Джерело: розроблено автором на основі [8].

мально достовірний висновок. Для виявлення помилки у звітності Н.І. Петренко у своєму дослідженні подає порядок дій аудитора:

– локалізувати помилку (встановити час виникнення помилки та перелік документів, за допомогою яких вона може бути виявлена);

– ідентифікувати помилку (визначити точне місцезнаходження конкретного помилкового значення показника) [3].

Аудитору обов'язково необхідно переконатися у наявності всіх первинних документів, що підтверджують показники звітності, адже за їх відсутності аудитор не може бути впевнений у достовірності фінансової звітності, а тому й надати правильний та об'єктивний висновок.

Аудитор не повинен вимагати виправляти річну фінансову звітність, якщо він виявив недоліки після її підписання. Проте у графах, в яких повинні відображатися дані на початок звітного періоду, необхідно відображати інформацію не помилкову, а ту, що відповідає вимогам законодавства. Такі дії необхідні для забезпечення зіставності показників річної звітності за наступний рік. У примітках до річної фінансової звітності необхідно надати причину розбіжностей між даними звітності на початок періоду та на кінець минулого звітного періоду.

Ю.Ю. Амеліна надала такі рекомендації для вирішення проблем аудиту достовірності фінансової звітності:

– удосконалення нормативно-правової бази аудиту;

– опанування «культури спілкування» із фінансовою звітністю, тобто її складанням та вмінням читати;

– покращення інформованості керівників підприємств щодо аудиту;

– індивідуальний підхід аудитора до об'єкта перевірки;

– удосконалення документального оформлення аудиту [4].

Крім того, Л.А. Гончар запропонувала низку заходів для удосконалення аудиту достовірності фінансової звітності, а саме:

– створення досконалої та ефективної системи контролю якості аудиторських послуг;

– доопрацювання нормативно-правого забезпечення складання фінансової звітності та провадження аудиторської діяльності в Україні згідно з міжнародними стандартами;

– покращення методики складання та ведення аудиторських робочих документів, а також порядку реалізації результатів аудиту на підставі внутрішніх стандартів аудиту;

– підвищення рівня поінформованості керівництва підприємства щодо аудиторських перевірок;

– повторна перевірка господарських процесів, які не підтверджені позитивним висновком аудитора [5].

На нашу думку, в Україні на шляху до вступу в Європейський Союз доцільним буде вирішення проблем якості проведення аудиту достовірності фінансової звітності за рахунок таких заходів, як:

– наближення до вимог міжнародних стандартів методологічних засад аудиту, а також бухгалтерського обліку;

– створення результативної та довершеної системи контролю якості аудиторських послуг на основі міжнародного досвіду;

– дотримання норм професійної етики аудиторами та контроль відповідних органів за цим процесом;

– створення більш ефективної та вдосконаленої системи законодавчого регулювання аудиторської діяльності;

– покращення документального оформлення аудиту достовірності фінансової звітності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, фінансова звітність надає інформацію про економічний стан суб'єкта господарювання усім зацікавленим користувачам такої інформації, які спираються на її дані у прийнятті управлінських рішень. Тому неповна, викривлена, упереджена або сфальсифікована інформація, подана у фінансовій звітності суб'єкта господарювання, істотно впливає на прийняття рішення її користувачами.

Таким чином, враховуючи наявні проблеми аудиту достовірності фінансової звітності в Україні, незалежним аудиторам та аудиторським фірмам необхідно більш ефективно використовувати Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, а також директиви ЄС, які зосереджують свою увагу на контролі якості аудиторських послуг. Крім того, на шляху євроінтеграції України українські аудитори повинні керуватися основними міжнародними принципами аудиту та підвищувати свій професіоналізм у наданні аудиторських послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільченко О.О. Якість аудиторських послуг: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / О.О. Ільченко, М.В. Кузуб // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2016. № 2. С. 42–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2016_1_12.

2. Пархоменко Є.Ю. Професійна етика в аудиторській діяльності [Електронний ресурс] / Є.Ю. Пархоменко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2016. Вип. 1. С. 67–75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2016_1_12

3. Петренко Н.І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс] / Н.І. Петренко // Вісник ЖДТУ. 2014. – № 1. С. 230–236. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2014_1_31

4. Амеліна Ю.Ю. Проблеми покращення якості аудиту фінансової звітності та напрями його вдосконалення в умовах міжнародних стандартів / Ю.Ю. Амеліна Ю.Ю. // Управління розвитком. 2011. № 2. С. 11–13.

5. Гончар Л.А. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства: проблеми та шляхи вирішення [Електронний ресурс] / Л.А. Гончар // Молодий вчений. 2016. № 3. С. 52–55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_3_16

6. Власенко О.О. Основні тенденції та проблеми розвитку ринку аудиторських послуг в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Власенко, С.М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 343–350. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_41

7. Redko, O. Yu. Ukrainian Audit in the Context of Statistics [Text] [Електронний ресурс] / O. Yu. Redko // Статистика України. 2017. № 2 (77). С. 53–57. URL: http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/2705

8. Звіти АПУ до Кабінету Міністрів України // [Електронний ресурс] : Аудиторська палата України. URL: http://apu.com.ua/zvit-do-kmu

9. Про аудиторську діяльність: Закон України від 29.05.1993 № 3126-XII (Редакція від 06.01.2018) // [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/3125-12

10. Кодекс професійної етики аудиторів України //: Аудиторська палата України. URL: http://apu.com.ua/

REFERENCES:

1. Il'chenko O.O., Kuzub M.V. (2016) Jakist' audytors'kyh poslug: problemy ta perspektyvy [The quality audit services: problems and prospects]. Record-keeping, analysis and audit : problems of theory, methodology, organization (electronic journal), vol. 17, no. 2, pp. 42−49. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2016_1_12 (accessed 10 March 2018).

2. Parhomenko Je.Ju. (2016) Profesijna etyka v audytors'kij dijal'nosti [Professional ethics is in publicaccountant activity]. / Record-keeping, analysis and audit: problems of theory, methodology, organization (electronic journal), vol. 16, no. 1, pp. 67−75. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2016_1_12 (accessed 10 March 2018).

3. Petrenko N.I. (2014) Metodyka audytu finansovoi' zvitnosti ta shljahy i'i' udoskonalennja [Methodology of audit of the financial reporting and ways ofher improvement] / Visnyk ZhDTU (electronic journal), vol. 51, no. 1, pp. 230−236. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2014_1_31 (accessed 11 March 2018)

4. Amelina Ju.Ju. (2011) Problemy pokrashhennja jakosti audytu finansovoi' zvitnosti ta naprjamy jogo vdoskonalennja v umovah mizhnarodnyh standartiv [Problems of improvement of quality of audit of the financialreporting and directions of his perfection are in the conditionsof international standards]. Management development (electronic journal), vol. 11, no. 2, pp. 11−13. (accessed 11 March 2018)

5. Gonchar L.A. (2016) Audyt finansovyh rezul'tativ dijal'nosti pidpryjemstva: problemy ta shljahy vyrishennja [Audit of financial results of activity of enterprise: problemsand ways of decision] / Young scientist (electronic journal), vol. 5, no. 16, pp. 52−55. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_3_16 (accessed 15 March 2018)

6. Vlasenko O.O., Marchenko S.M. (2016) Osnovni tendencii' ta problemy rozvytku rynku audytors'kyh poslug v Ukrai'ni [Basic tendencies and problems of market of publicaccountant services development are in Ukraine] / Issues of the day of economy (electronic journal), vol. 179, no. 5, pp. 343−350. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_41 (accessed 17 March 2018)

7. Redko, O. Yu. (2017). Ukrainian Audit in the Context of Statistics. Statystyka Ukrainy – Statistics o f Ukraine, no. 2, pp. 53-57 [in English] Available at: http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/2705 (accessed 17 March 2018)

8. Audytors'ka palata Ukrai'ny (2016). Zvity APU do Kabinetu Ministriv Ukrai'ny. [Reports of the public Accountant chamber of Ukraine are in Cabinet of Ministers of Ukraine]. Available at: http://apu.som.ua/zvit-dokmu (accessed 26 March 2018)

9. Verhovna Rada Ukrai'ny (2018) Pro audytors'ku dijal'nist': Zakon Ukrai'ny vid 29.05.1993 № 3126-HII (Redakcija vid 06.01.2018). [About public accountant activity: Law of Ukraine from29.05.1993 № 3126-XII (A release is from 06.01.2018)]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/3125-12 (accessed 26 March 2018)

10. Audytors'ka palata Ukrai'ny (2003) Kodeks profesijnoi' etyky audytoriv Ukrai'ny. [Code of professional ethics of publicaccountants of Ukraine]. Available at: http://apu.som.ua/ (accessed 26 March 2018)

Riabchuk O.G.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Audit
and Economic Analysis,
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Blyshchyk L.V.
Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine

AUDIT OF THE RELIABILITY OF FINANCIAL REPORTING: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR DECISION

Financial statements of business entities are the primary means of communication and the most important element of information support of stakeholders. Only at the systematic providing of managerial staff information about the current level of financial stability and the enterprise's ability to develop in the future, perhaps prevent the development of negative crisis phenomena at the enterprise. Therefore, to determine the quality of such information and analysis of economic risks, there is a necessity for the special type of economic activity – the audit of the reliability of financial reporting of enterprises.

The presence of an independent audited the financial statements of business entities helps external users to interact effectively with it, reinforces its status and provides a high level of corporate governance. In addition, financial statements that pass the verification help the business entities to attract internal and external investment.

Today, however, there is a problem in the mistrust of Ukrainian society to the quality of audit services in Ukraine and, consequently, doubts regarding the reliability of financial reporting of economic entities, even if it is verified by an independent auditor. This problem is due to a number of reasons, among which:

– the imperfection of the legislative framework;
– misunderstanding of benefits information, which is confirmed by the auditor and which can be trusted;
– the influence of customers of audit on the results;
– the imperfection of the accounting system of a business entity;
– neglect of private auditors ethical standards and unqualified to perform their duties and other.

Since Ukraine has chosen the path of European Integration, the quality of audit services in Ukraine must comply with European Union directives. In this regard, in recent years, there have been increased requirements for independent auditors and audit firms who wish to obtain permission to carry out the respective professional activities. So every year the number of audit activities in Ukraine reduced. However, along with a significant decrease in their number, the volume of services rendered by the auditing entity in the whole country increased.

Given the existing problems of the audit of the reliability of financial reporting in Ukraine, independent auditors and audit firms should more effectively use the International Standards on quality control, auditing, review, other assurance, and related services, as well as the EU directives, which focus their attention on quality control of audit services.

Using the European experience will allow Ukraine to avoid a number of shortcomings in the conduct of the audit and ensure high-quality integration of domestic accounting systems and auditing in the international community.

ОБЛІК І АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ
ACCOUNTING AND ANALYSIS OF WAGE SETTLEMENTS

УДК 331.22:657.471.12

Суліменко Л.А.
к.е.н, професор
Житомирський національний
агроекологічний університет
Киян А.В.
к.е.н., доцент
Житомирський національний
агроекологічний університет
Вітер С.А.
к.пед.н., старший викладач кафедри
бухгалтерського
обліку, оподаткування та аудиту
Житомирський національний
агроекологічний університет

У статті досліджено визначення поняття «заробітна плата» у нормативно-правових актах. Проведено аналіз сучасного стану розрахунків вітчизняних підприємств з оплати праці. Визначено види виплат працівникам відповідно до П(С)БО 26 та класифікацію витрат на оплату праці. Проведено аналіз середньомісячного рівня заробітної плати та структури фонду оплати праці на підприємствах за видами економічної діяльності. Обґрунтовано доцільність і переваги використання для ведення кадрового обліку та розрахунків з оплати праці на вітчизняних підприємствах програмних продуктів MASTER: Бухгалтерія.

Ключові слова: *заробітна плата, оплата праці, виплати працівникам, витрати на оплату праці, облік розрахунків з оплати праці, автоматизація обліку.*

В статье исследовано определение понятия «заработная плата» в нормативно-правовых актах. Проведен анализ современного состояния расчетов отечественных предприятий по оплате труда. Определены виды выплат работникам в соответствии с П(С)БУ 26 и классификация затрат на оплату труда. Проанализирован среднемесячный уровень заработной платы и структура фонда оплаты труда на предприятиях за видами экономической деятельности. Обоснованы целесообразность и преимущества использования для ведения кадрового учета и расчетов по оплате труда на отечественных предприятиях программных продуктов MASTER: Бухгалтерия.

Ключевые слова: *заработная плата, оплата труда, выплаты работникам, затраты на оплату труда, учет расчетов по оплате труда, автоматизация учета.*

The article deals with the definition of the concept of "wages" in laws and regulations. The analysis of the current state of payments of domestic enterprises as regards to the payment for labour is carried out. Types of payments to employees according to P(S)A 26 and the classification of labour costs are determined. The average monthly wage and the structure of the wage fund at enterprises by types of economic activity are analysed. The expediency and advantages of using the MASTER program accounting software and payroll calculations at domestic enterprises of the MASTER: Accounting software products are grounded.

Key words: *wages, payment for labour, workers' wages, labour costs, payroll calculations, automation of accounting.*

Постановка проблеми. Забезпечення високого рівня продуктивності праці та ефективності діяльності персоналу підприємства значною мірою залежить від належної системи розрахунків з оплати праці. Важливими ділянками роботи, які потребують точних і оперативних даних, є облік і аналіз заробітної плати. У зв'язку зі змінами законодавства з оплати праці у 2017 р. зростає актуальність питань покращення організації розрахунків з оплати праці на підприємстві та визначення заходів щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення, у тому числі із застосуванням сучасних інформаційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці перебувають у центрі уваги багатьох українських учених, які наголошують на необхідності удосконалення організації обліку й аналізу оплати праці на підприємствах в умовах ускладнення господарської діяльності з метою створення ефективної системи розрахунків із персоналом. Теоретико-методологічні засади обліку праці та її оплати знайшли своє відображення у працях таких авторів, як О.М. Анісімова, О.В. Гамова, І.А. Козачок, Т.В. Федоренко, О.М. Кульганік, Т.О. Кобильник, Н.В. Каткова, А.А. Малашевська, К.В. Маслова, Н.Ю. Мардус, Ю.О. Михайленко, Ю.Ю. Миронова, В.А. Панасенко, Н.В. Овсюк, І.В. Соболєва, К.Б. Лобань, С.М. Семенова та О.М. Шпирко, Н.М. Сіренко, Ю.О. Щербина, О.Г. Юрченко, В.С. Труфіна, М.І. Уграк.

Зокрема, вдосконалення обліку оплати праці в частині кадрового та організаційного забезпечення висвітлено в науковому досліджені Н.В. Каткової, К.В. Маслової. Напрями оптимізації тарифного регулювання заробітної плати наведено в роботі Ю.Ю. Миронової, В.А. Панасенко. Увагу на кадровій документації та відображення оплати праці на рахунках бухгалтерського обліку зосередили С.М. Семенова та О.М. Шпирко. Методичне забезпечення внутрішнього контролю заробітної плати на всіх етапах його виконання досліджено О.В. Гамовою, І.А. Козачок, Т.В. Федоренко. Питання нормативно-правового регулювання обліку оплати праці розкрито А.А. Машевською. Однак, незважаючи на наявні здобутки в розробленні цієї проблематики, не всі аспекти опрацьовані достатньою мірою. Облік, аналіз і контроль розрахунків з оплати праці, як правило, розглядаються окремо, не маючи комплексного підходу до вирішення проблеми. Отже, потребує наукового обґрунтування і подальших досліджень вдосконалення оплати праці в умовах сучасних реалій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення сучасного стану розрахунків з оплати праці та організаційних аспектів їх обліку, аналіз інформаційних облікових систем у межах автоматизації обліку розрахунків з персоналом з оплати праці на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним складником доходів працівників підпри-

ємств є заробітна плата. Щодо сутності заробітної плати немає єдності поглядів. Теоретичні основи концепції заробітної плати як ціни праці були розроблені А. Смітом і Д. Рікардо. Вони вважали, що праця набуває якості товару і має природну ціну, тобто «природну заробітну плату». Вона визначається витратами виробництва, до складу яких він включав вартість необхідних засобів існування робітника і його сім'ї [3].

Під «природною заробітною платою» розуміється вартість робочої сили. Величина заробітної плати визначалася фізичним мінімумом існування робітника. Економічна природа заробітної плати полягає в тому, що за рахунок цього доходу задовольняються матеріальні і духовні потреби, щоб забезпечити процес відтворення робочої сили.

Заробітна плата є не тільки джерелом, за рахунок якого забезпечується життєдіяльність працівників. Її зростання впливає на підвищення продуктивності праці та прибутків підприємства, а також допомагає здійснювати державі соціальну та регулюючу функції. Розмір заробітної плати є стимулом процесу виробництва. Якісний облік розрахунків за виплатами працівникам та методичні засади його удосконалення має важливе значення для визначення показників продуктивності праці та шляхів її підвищення [6].

Насамперед розглянемо визначення поняття «заробітна плата», яке надається в нормативно-правових актах (табл. 1).

На нашу думку, визначення заробітної плати, яке наведено в ст. 1 Закону України «Про оплату праці», більш коректне і повне, ніж те, що запропоноване в ст. 94. КЗпП [1].

Оплата праці є одним із регуляторів ринку праці та зайнятості. З'ясовано, що вона залишається основним джерелом доходів населення і відіграє провідну роль у системі мотивації праці.

Проаналізуємо динаміку середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності підприємств України (табл. 2).

За даними таблиці 2 з 2010 р. по 2017 р. середньомісячний рівень заробітної плати на підприємствах України зріс на 4854 грн., або у 3,2 раза. При цьому найбільший рівень середньомісячної заробітної плати мають працівники транспортної галузі, зокрема авіаційного транспорту – 31 088 грн., фінансової і страхової діяльності – 12 865 грн., інформації та телекомунікації – 12 018 грн., наукової та технічної діяльності – 10 039 грн.

Відповідності до П(С)БО 26 виплати працівникам включають поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати (табл. 3).

Фактично поточні виплати працівникам, які визначено згідно з П(С)БО 26, відповідають поділу заробітної плати за видами згідно із Законом України «Про оплату праці» [1]:

– основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків);

– додаткова заробітна плата – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці (вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій);

– інші заохочувальні та компенсаційні виплати – виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові та матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Структура фонду оплати праці за видами економічної діяльності за IV квартал 2017 року наведена в табл. 4.

Як бачимо за даними таблиці 4, загалом на підприємствах України фонд основної заробітної плати становить 57,3%, додаткової заробітної

Таблиця 1

Визначення сутності заробітної плати в нормативно-правових актах України

Джерело	Визначення
Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу
Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку власник або вповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI	Заробітна плата – основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом
Трудовий кодекс України від 10.12.1971 № 322-VIII	Заробітна плата – це обчислена у грошовому виразі оплата, здійснювана роботодавцем працівникові за роботу, яка відповідно до трудового договору виконується або має бути виконаною працівником.

Таблиця 2

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках, (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

Вид діяльності	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	**2250**	**2648**	**3041**	**3282**	**3480**	**4195**	**5183**	**7104**
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1467	1852	2094	2344	2556	3309	4195	6057
з них сільське господарство	1422	1786	2024	2269	2476	3140	3916	5761
Промисловість	2578	3119	3497	3774	3988	4789	5902	7631
Будівництво	1777	2294	2543	2727	2860	3551	4731	6251
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1898	2371	2739	3049	3439	4692	5808	7631
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2648	3061	3405	3582	3768	4653	5810	7688
наземний і трубопровідний транспорт	2357	2706	2977	3181	3541	4172	5265	7183
водний транспорт	2781	3058	2908	3340	3622	5076	6974	7590
авіаційний транспорт	6947	8917	9996	10642	11967	18470	24688	31088
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	2976	3427	3848	4040	4231	5358	6603	8485
поштова та кур'єрська діяльність	1521	1693	1845	1917	1934	2180	2818	3851
Тимчасове розміщування й організація харчування	1424	1750	2020	2195	2261	2786	3505	4988
Інформація та телекомунікації	3185	3705	4360	4659	5176	7111	9530	12018
Фінансова та страхова діяльність	4695	5433	6077	6326	7020	8603	10227	12865
Операції з нерухомим майном	1864	2184	2384	2786	3090	3659	4804	5947
Професійна, наукова та технічна діяльність	2914	3575	4287	4505	5290	6736	8060	10039
з неї наукові дослідження та розробки	2901	3296	3805	4059	4268	4972	6119	8212
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1826	2162	2298	2546	2601	3114	3995	5578
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2735	3049	3432	3719	3817	4381	5953	9372
Освіта	1884	2077	2532	2696	2745	3132	3769	5857
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1616	1762	2186	2351	2441	2829	3400	4977
з них охорона здоров'я	1624	1768	2204	2374	2463	2853	3435	5023
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2129	2394	3017	3343	3626	4134	4844	6608
діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	1905	2096	2611	2934	2841	3150	3828	5774
функціювання бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	1912	2124	2579	2737	2769	3049	3705	5464
Надання інших видів послуг	1742	2062	2601	2738	3361	3634	4615	6536

Джерело: за даними Державної служби статистики України [5]

плати – 37%, а інших заохочувальних та компенсаційних виплат – 5,7%. При цьому найбільшу частину основна заробітна плата становить у фонді заробітної плати підприємств із тимчасового розміщення та організації харчування – 77% та сільського господарства – 75,1%. Фонд додаткової заробітної плати найбільшу частку займає на підприємствах державного управління й охорони – 60%, а фонд інших заохочувальних і компенсаційних виплат найбільшу частку займає на підприємствах авіаційного транспорту – 39,2%.

Витрати на оплату праці являють собою сукупність витрат підприємства, пов’язаних з винагородою працівників за роботу, що забезпечують можливість відтворення фізичних та інтелектуальних здібностей працівників та заохочують їх до підвищення ефективності діяльності. Класифікація витрат на оплату праці наведена в табл. 5.

Згідно з проведеним аналізом статистичних даних витрати на оплату праці в структурі загальних витрат у великих підприємствах становлять 39,8%, у середніх – 44,2%, у малих – 16%, в тому числі у мікропідприємствах – 4,8%. При цьому найбільшу частину у загальних витратах становлять витрати на оплату праці на великих підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур’єрської діяльності – 67,9%, середніх підприємствах сільського, лісового і рибного господар-

Таблиця 3

Види виплат працівникам підприємства згідно із П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [7]

Види виплат	Характеристика виплат
Поточні виплати працівникам	Включають заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу, тощо.
Виплати при звільненні	Зобов'язання щодо виплат при звільненні визнається у разі, якщо підприємство має невідмовне зобов'язання звільнити працівника або кількох працівників до досягнення ними пенсійного віку або надавати виплати при звільненні за власним бажанням згідно із законодавством, контрактом чи іншою угодою. Виплати при звільненні визнаються витратами того періоду, у якому виникають зобов'язання за такими виплатами.
Виплати по закінченні трудової діяльності	Це виплати працівникам, які підлягають оплаті після закінчення трудової діяльності. Програми виплат по закінченні трудової діяльності – це офіційні або неофіційні угоди, згідно з якими підприємство надає виплати по закінченні трудової діяльності одному або кільком працівникам. Залежно від економічної сутності програми виплат по закінченні трудової діяльності поділяються на програми з визначеним внеском і програми з визначеною виплатою.
Інші виплати працівникам	Зобов'язання щодо виплат інструментами власного капіталу підприємства, які визначаються і визнаються згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти».

ства – 68,6% та малих підприємствах оптової та роздрібної торгівлі.

Організація оплати праці на підприємстві здійснюється на підставі: законодавчих та інших нормативних актів; галузевих (міжгалузевих), територіальних угод; колективних договорів; трудових договорів; грантів.

Основна оплата праці працівників підприємства здійснюється згідно з трудовими договорами між найманими працівниками та керівником підприємства. Відповідно до ст. 97 КЗпП і ст. 15 Закону України «Про оплату праці» [1] умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних виплат установлюються підприємствами самостійно у колективному договорі за суміщення професій (посад); розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт; виконання обов’язків тимчасово відсутнього працівника; роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці; інтенсивність праці; керівництво бригадою; високу професійну майстерність; класність водіям транспортних засобів; високі досягнення в праці; виконання особливо важливої роботи на певний термін; інші надбавки та доплати, передбачені чинним законодавством, включаючи доплату до розміру мінімальної заробітної плати.

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету, а також шляхом оподаткування доходів працівників.

З 1 січня 2017 року відповідно до Закону України від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» внесено суттєві зміни до законодавства з праці. Зокрема, змінено поняття «мінімальної заробітної плати» та порядок встановлення посадових окладів і тарифних ставок, запроваджено нові механізми контролю у сфері зайнятості та оплати праці [8].

Відповідно до статті 95 Кодексу законів про працю України мінімальна заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов’язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якої системою оплати праці [2].

Також із 1 січня 2017 року виключено норму, за якою до мінімальної зарплати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Водночас якщо розмір заробітної плати працівника підприємства є нижчим за розмір мінімальної заробітної плати, то проводиться доплата до рівня мінімальної заробітної плати

Роботодавець зобов’язаний щомісяця виплачувати працівнику із повним робочим днем заробітну плату у мінімальному розмірі, яка може складатися з: посадового окладу, систематичних премій, інших постійних доплат (окрім доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров’я за роботу в нічний та надурочний час, роз’їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат) [4].

Організація обліку розрахунків з оплати праці здійснюється відповідно до внутрішніх розпоряд-

Таблиця 4

Структура фонду оплати праці за видами економічної діяльності за IV квартал 2017 року

Вид діяльності	IV квартал 2017 року			
	фонд оплати праці, млн. грн	у тому числі, %		
		фонд основної заробітної плати	фонд додаткової заробітної плати	інші заохочувальні та компенсаційні виплати
Усього	**181250,3**	**57,3**	**37,0**	**5,7**
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	9248,0	71,2	23,7	5,1
з них сільське господарство	7592,1	75,1	20,6	4,3
Промисловість	47992,4	58,8	35,8	5,4
Будівництво	3478,4	71,8	25,8	2,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	17592,7	61,9	35,5	2,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	16200,3	56,1	37,7	6,2
наземний і трубопровідний транспорт	6242,7	61,7	35,2	3,1
водний транспорт	59,0	52,3	43,3	4,4
авіаційний транспорт	826,4	29,9	30,9	39,2
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	8083,4	52,2	42,3	5,5
поштова та кур'єрська діяльність	988,8	74,8	20,8	4,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	1093,0	77,0	20,0	3,0
Інформація та телекомунікації	4629,0	66,9	27,5	5,6
Фінансова та страхова діяльність	6908,7	64,2	30,3	5,5
Операції з нерухомим майном	1606,1	73,6	22,8	3,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	7277,8	61,9	32,7	5,4
з неї наукові дослідження та розробки	2458,4	52,4	43,1	4,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3092,9	69,6	27,7	2,7
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	16437,4	30,0	60,0	10,0
Освіта	26292,2	56,4	37,9	5,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	15491,9	53,8	38,9	7,3
з них охорона здоров'я	13901,4	53,9	38,6	7,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3329,1	56,1	37,5	6,4
діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	1628,8	61,5	30,7	7,8
функціювання бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	783,9	50,7	41,8	7,5
Надання інших видів послуг	580,4	71,5	23,1	5,4

Джерело: за даними Державної служби статистики України [5]

чих документів підприємства (наказ про облікову політику, положення про організацію бухгалтерського обліку тощо), що регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам». Зокрема, облікова політика розрахунків з оплати праці повинна охоплювати всі аспекти облікового процесу – організаційний, методичний і технічний (табл. 6).

Окремі напрями вибраної підприємствами облікової політики безпосередньо впливають на порядок обліку оплати праці. Зокрема, це стосується самостійного вибору підприємствами та організаціями порядку ведення обліку витрат: із застосуванням рахунків тільки класу 9 «Витрати діяльності»; з одночасним застосуванням рахунків класу 8 «Витрати за елементами» та рахунків 9 «Витрати діяльності»; із застосуванням класу тільки 8 «Витрати за елементами».

Звідси випливає, що організаційний складник облікової політики в частині оплати праці повинна врегульовувати основні питання щодо визначення відповідальних осіб з ведення бухгалтерського обліку оплати праці, що забезпечить функціональність обов’язків працівників бухгалтерської служби.

Методичний складник повинен передбачати основні прийоми та методи бухгалтерського обліку оплати праці. Технічний складник облікової політики щодо оплати праці повинен містити такі питання: визначення первинних документів щодо оплати праці; встановлення форм внутрішньої

Таблиця 5

Класифікація витрат на оплату праці

Ознака класифікації	Види витрат на оплату праці
За статтями калькуляції собівартості	– основна заробітна плата; – додаткова заробітна плата; – інші виплати працівникам.
За можливістю віднесення на конкретний об'єкт калькуляції	– прямі; – непрямі.
Залежно від змін обсягу виробництва	– постійні; – змінні; – змішані.
Залежно від центру відповідальності	витрати на оплату праці в розрізі структурних підрозділів підприємства
За можливістю контролювання	– контрольовані; – неконтрольовані.
За можливістю регулювання	– повністю регульовані; – частково регульовані; – слабо регульовані.
Залежно від періоду	– витрати минулого періоду; – витрати поточного періоду; – витрати майбутніх періодів.
З точки зору потреб аналізу	– планові; – фактичні.
За джерелами формування	– виплати зі включенням до собівартості; – виплати з прибутку підприємства.

Джерело [10]

Таблиця 6

Складники облікової політики розрахунків з оплати праці

Організаційний	Методичний	Технічний
порядок організації роботи облікового апарату	вибір способів обліку об'єктів	реалізація способів у документообороті, облікових регістрах тощо
– перелік осіб, відповідальних за ведення обліку оплати праці, та їх посадові інструкції; – перелік центрів витрат та сфер відповідальності; – комерційна таємниця та порядок її захисту; – система внутрішнього контрою.	– системи і форми оплати праці, що застосовуються на підприємстві; – перелік робіт, які підлягають нормуванню; – порядок визнання нарахованої суми виплат за поточними зобов'язаннями; – порядок нарахування виплат за невідпрацьований час, премій та інших заохочувальних виплат; – варіант обліку витрат з використанням рахунків всіх класів (0-9); з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 9 «Витрати діяльності»); – перелік об'єктів витрат та об'єктів калькулювання.	– робочий план рахунків у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності; – форми первинних документів по розрахунках з оплати праці; – облікові регістри; – схеми (графіки) документообороту; – вибір технології обробки облікової інформації; – склад, порядок і строки подання внутрішньої звітності; – порядок проведення інвентаризації зобов'язань з оплати праці.

звітності щодо оплати праці; порядок складання і строки подання внутрішньої бухгалтерської звітності про показники оплати праці; інформаційне та програмне забезпечення ведення бухгалтерського обліку оплати праці.

Одним із напрямів успішного вирішення завдань бухгалтерського обліку оплати праці є використання різних комп'ютерних програм для автоматизації обліку. Використання автоматизованої системи обробки облікової інформації дає змогу не тільки скоротити час розрахунків і обліку оплати праці, а й із найменшими затратами у визначенні терміни одержувати інформацію, що необхідна для управління підприємством.

Сьогодні більшість підприємств для обліку оплати праці використовує програмні продукти російських розробників «1С: Бухгалтерія». Після появи Указу Президента України від 15.05.2017 р. № 133/2017 про введення санкцій для російського софтвера перед вітчизняними підприємствами постало питання про пошук програмних продуктів, альтернативних «1С: Бухгалтерія».

Компанією IT-Enterprise, яка спеціалізується на розробленні програмного забезпечення для управління підприємством в Україні, створила низку програмних продуктів MASTER [9]. Зокрема, для обліку розрахунків з оплати праці запроваджено до використання програмний продукт «Заробітна плата та табельний облік», який автоматизує завдання розрахунку заробітної плати й управління персоналом на підприємствах малого та середнього бізнесу та включає в себе два функціональних модулі: модуль «Зарплата» та модуль «Кадри». Конфігурація відповідає всім вимогам чинного законодавства України та є повністю адаптованою до українського ринку (рис. 1).

Детальна характеристика функцій цієї конфігурації розглядається нами у табл. 7.

Для табельного обліку в системі “MASTER: Бухгалтерія» з максимальним відображення правдивої інформації робочого часу виконують такі підготовчі дії: по-перше, по кожному співробітнику вказують його графік роботи; по-друге, створюються планові фонди робочого часу по кожному графіку роботи; по-третє, внесення документів відсутності співробітників. Після цього під час запуску функції створення табелю система автоматично вносить інформацію про вказані підготовчі дії.

Формування заробітної плати у системі є лінійним процесом. Так, якщо на етапі формування платіжних відомостей виявлено неправильне внесення відомостей по табелю, то доведеться процес формування розпочати з самого початку, тобто зі введення первинних документів, та пройти усі етапи, вказані на рис. 2.

Система містить готовий довідник нарахувань та утримань, який є динамічним, пристосованим під запити користувачів. При цьому є потреба розширення видів нарахувань та утримань. У системі налаштоване єдине робоче місце бухгалтера, де зібрана вся інформація з розрахунку заробітної плати по кожному працівнику та автоматичний розрахунок авансу за вказаний період з усіма обов’язковими утриманнями. З розрахунком авансу відбувається розрахунок до фондів в розрізі працівників і груп нарахувань (зарплата, відпустки, лікарняні). Автоматично відбувається нарахування до мінімальної заробітної плати ЄСВ.

Конфігурація “MASTER: Зарплата і Кадри» легко об'єднується з базовим програмним продуктом лінійки MASTER, створеним для ведення бухгалтерського та податкового обліку, – “MASTER: Бухгалтерія для малого та середнього бізнесу». Слід відмітити, що цей програмний продукт для ведення бухгалтерського обліку на підприємствах малого та середнього бізнесу доступний у хмарному і стаціонарному рішеннях.

“MASTER: Бухгалтерія» має зручний та зрозумілий інтерфейс, реалізоване швидке внесення первинних документів щодо кадрового обліку, обліку праці та розрахунків з її оплати, повний аналітичний розріз даних за співробітниками під-

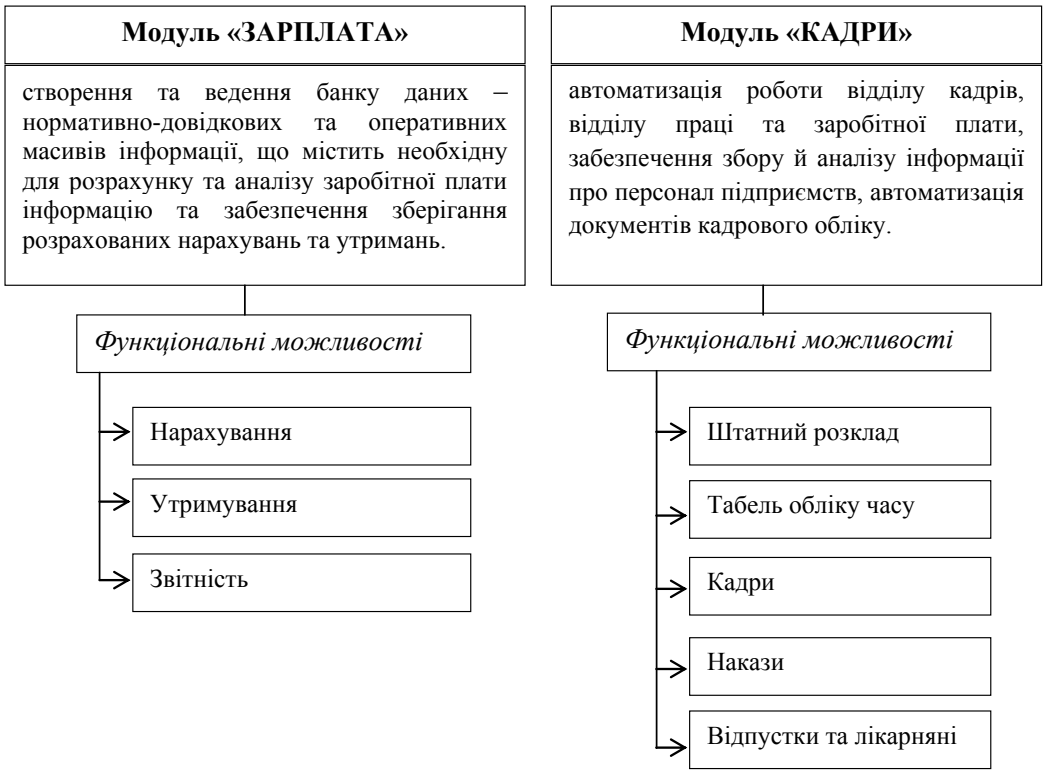


Рис. 1. Функціональні модулі та їх можливості конфігурації “MASTER: Зарплата і кадри» [9]

Таблиця 7

Характеристика функціональних можливостей конфігурації “MASTER: Зарплата і кадри»

Функціональна можливість	Характеристика
Модуль «ЗАРПЛАТА»	
Нарахування	– погодинної та відрядної заробітної плати як за основною, так і за сумісною посадами; – надбавок та доплат; – разові нарахування та умовно-постійні нарахування; – допомоги по соціальному страхуванню (в тому числі лікарняних листів) та відпускних виплат; – різних видів премій (за поточний місяць, за минулий місяць, за квартал, за півріччя, за рік); – введення нарахувань за минулі та майбутні періоди з подальшим автоматичним перерахунком податків; – автоматичне нарахування індексації
Утримування	– податку з доходів фізичних осіб, профспілкового внеску та інших обов'язкових утримань в автоматичному режимі; – постійні утримання: за виконавчими листами, кредитні внески, квартплата, комунальні послуги тощо; – розподіл розрахованих нарахувань та утримань за шифрами виробничих витрат (ШВВ) та балансовими рахунками; – розрахунок відрахувань з підприємства (ЄСВ); – перерахунок податку з доходів фізичних осіб за підсумками року; – формування проводок по нарахуванню/утриманню заробітної плати, відрахуваннях з підприємства та за виплатою заробітної плати; – формування платіжних відомостей на виплату авансу, заробітної плати, відпусток та інших виплат (на банк та на касу).
Звітність	– формування квартальної звітності за формою 1-ДФ (в електронних та паперових копіях); – підготовка баз даних для персоніфікованого обліку та подальшої обробки в АРМ Пенсійного фонду; – формування та друк вихідних документів: розрахункових листів, платіжних відомостей, зведень, реєстрів, довідок.
Модуль «КАДРИ»	
Штатний розклад	– довідники для формування штатного розкладу (структура компанії, посади, системи оплати, тарифні сітки); – ведення штатного розкладу, зв’язок між даними кадрів і штатним розкладом; – майстер масових змін штатного розкладу; – планування штатного розкладу; – штатний розклад і зарплата; – звіти по штатному розкладу; – планування потреби в працівниках.
Табель обліку часу	– ведення табелю обліку часу; – табель обліку часу відкривається на кожен розрахунковий місяць; – можливість закривати табель для розрахунку авансу.
Кадри	Автоматичне формування особової картки: призначення і переміщення працівників; дані про освіту працівників; підвищення кваліфікації; склад родини, родичі; іноземні мови; нагороди і почесні звання; участь у ліквідації наслідків аварії на ЧАЕС; історія зміни прізвища; членство в профспілці; порушення трудової дисципліни; перепустки; пільги; інвалідність; стаж; спецстаж.
Накази	– картотека наказів на прийом, переведення та звільнення працівників для організації послідовного проходження інформації про працівників через відділ кадрів; – автоматичне перенесення даних, що вводяться в накази, до відповідних масивів особових карток і призначень/переміщень, виключаючи повторне введення.
Відпустки та лікарняні	– відпустки; – лікарняні та відомості про захворюваність; – періоди використання відпусток; – планування та аналіз відпусток.

приємства, автоматичне формування податкової та статистичної звітності з праці та розрахунків з оплати праці.

Висновки. Отже, від правильної організації обліку оплати праці залежить якість, повнота, своєчасність розрахунків із персоналом та забезпечення продуктивності праці. Одним із першочергових шляхів удосконалення ведення обліку розрахунків з оплати праці є систематичний аналіз та контроль кадрової політики підприємства, розрахунків з оплати праці, своєчасності виплат працівникам та тенденцій змін у законодавчих і нормативних документах, що регулюють обік оплати праці.

Важливим напрямом успішного вирішення завдань бухгалтерського обліку оплати праці є автоматизація обліку. Розглянувши основні особливості та функціональні можливості конфігурації

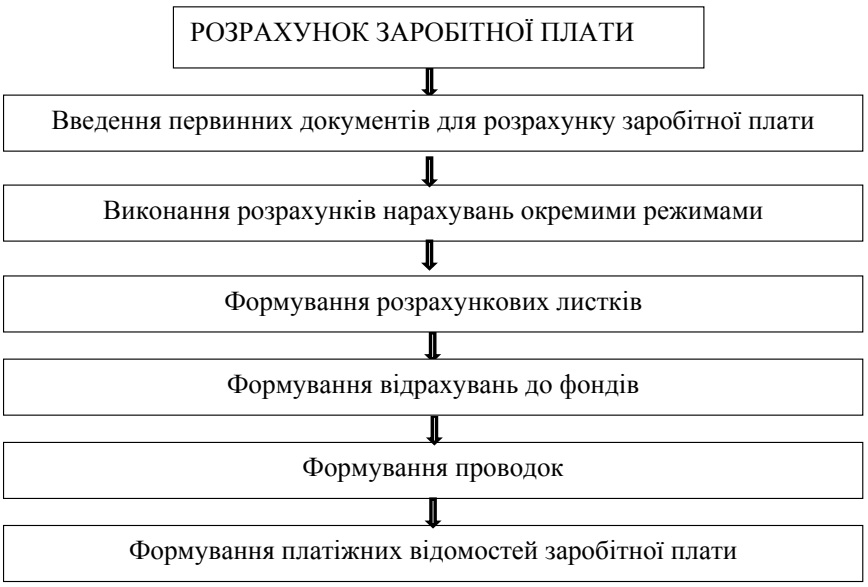


Рис. 2. Загальна схема розрахунку заробітної плати у конфігурації "MASTER: Зарплата і Кадри»

"MASTER: Зарплата і кадри», вважаємо, що для підприємств, які автоматизують облік розрахунків із персоналом з оплати праці, під час вибору нових програмних продуктів ця конфігурація є оптимальною. Система забезпечує розрахунок зарплати та формує звітність по персоніфікації (Форма 1ДФ, Звіт з праці). Розрахунок заробітної плати включає введення первинних документів для розрахунку заробітної плати, виконання розрахунків нарахувань окремими режимами, формування розрахункових листків, відрахувань до фондів, бухгалтерських проводок, платіжних відомостей по заробітній платі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 108/95-%D0%B2%D1%80.

2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 322-08.

3. Максимець Ю.В. Заробітна плата як визначальний чинник мотивації праці в ринковій економіці / Ю.В. Максимець // Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.10. С. 224–229.

4. Михайленко Ю.О. Організація обліку і контролю розрахунків за заробітною платою / Ю. О. Михайленко // Молодий вчений. 2017. № 2(42). С. 287–293.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Плахтій Т.Ф. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам / Т.Ф. Плахтій, В.В. Калашник. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe ?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ znptdau_2013_1_2_32.pdf

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 № 601. URL: https://zakon.help/law/601/

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України [Електронний ресурс]: Закон України від 06.12.2016 № 1774-VIII. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1774-19.

9. Програмні продукти MASTER. URL: http://masterbuh.com/masterbuh_zp

10. Семенов А.Г. Підходи до удосконалення організації і оплати праці на підприємствах / Семенов А.Г., Складанна К.І. // Сучасні проблеми модернізації та структурних трансформацій економіки України і регіонів : тези доп. учасників Міжнар. наук.-практ. конф. Запоріжжя : КПУ, 2015. С. 358–360.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1995), The Law of Ukraine "On the payment of labor", available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1971), Labor Code of Ukraine, available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/322-08.

3. Maksymets' YU.V. (2008), Zarobitna plata yak vyznachal'nyy chynnyk motyvatsiyi pratsi v rynkoviy ekonomitsi [Wages as a Defining Factor in Labor Market Motivated Market Economy], Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny, vol. 18.10, pp. 224–229.

4. Mykhaylenko YU.O. (2017), Orhanizatsiya obliku i kontrolyu rozrakhunkiv za zarobitnoyu platoyu [Organization of accounting and control of payroll calculations], Molodyy vchenyy, vol. 2 (42). – pp. 287–293.

5. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Plakhtiy T.F., Kalashnyk V.V. (2013), Udoskonalennya modeli analitychnoho obliku rozrakhunkiv za vyplatamy pratsivnykam [Improvement of the model of analytical accounting of payroll payments to employees], available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_2_32.pdf

7. The Ministry of Finance of Ukraine (2003), Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 26 "Vyplaty pratsivnykam" [Regulation (standard) on bookkeeping 26 "Payments to employees"], available at: https://zakon.help/law/601/

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), The Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine", available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1774-19.

9. Prohramni produkty MASTER [MASTER software], available at: http://masterbuh.com/masterbuh_zp

10. Semenov A.H., Skladanna K. I. (2015), Pidkhody do udoskonalennya orhanizatsiyi i oplaty pratsi na pidpryyemstvakh [Approaches to improving organization and remuneration at enterprises], Suchasni problemy modernizatsiyi ta strukturnykh peretvoren' ekonomiky Ukrayiny ta rehioniv [Modern problems of modernization and structural transformations of the economy of Ukraine and regions], Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiya [International Scientific and Practical Conference], KPU, Zaporizhzhya, Ukraine, pp. 358–360.

Sulimenko L.A.
Candidate of Economic Sciences, Professor
Zhytomyr National Agroecological University
Kyian A.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Zhytomyr National Agroecological University
Viter S.A.
Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Instructor at Department of Accounting,
Taxation and Audit
Zhytomyr National Agroecological University

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF WAGE SETTLEMENTS

Ensuring a high level of labour productivity and the effectiveness of the enterprise personnel depends to a large extent on the proper system of settlements on labour remuneration. Important areas of work that require accurate and operative data are accounting and analysis of wages.

There is no unity of opinion about the essence of wages. In general, it is determined by the cost of production, which includes the cost of the necessary means of existence of the worker and his family. According to the analysis, the average monthly wage in enterprises of Ukraine from 2010 to 2017 increased by 4854 UAH or 3.2 times. At the same time, workers of the transport industry, in particular, aviation transport, have the highest level of average monthly wage – 31088 UAH, financial and insurance activities – 12865 UAH, information and telecommunications – 12018 UAH, scientific and technical activities – 10039 UAH.

In accordance with P(S)A 26, employee benefits include current payouts, dismissal payments, post-employment benefits, enterprise equity payments, and other long-term benefits. At the same time, current payments to employees are divided into the following types: base wage; extra wage; other incentive and compensation payments. According to the statistics of enterprises in Ukraine, the fund of base wage on average is 57.3%, extra wages – 37%, and other incentive and compensatory payments – 5.7%.

The organization of labour remuneration at the enterprise is carried out on the basis of: legislative and other statutory acts; sectoral (intersectoral), territorial agreements; collective agreements; labour contracts; grants. The state regulates labour remuneration for employees of enterprises of all forms of ownership by establishing the size of the minimum wage and other state norms and guarantees, establishing conditions and rates of remuneration of heads of enterprises based on state, communal property, employees of enterprises, institutions and organizations financed whether subsidized from the budget, or through taxation of employees' income.

The organization of payment calculations is carried out in accordance with the internal administrative documents of the enterprise (order on the accounting policy, provisions on the organization of accounting, etc.), which are regulated by the Provision (Standard) of Accounting 26 "Payments to employees". In particular, the accounting policy for payroll calculations should cover all aspects of the accounting process – organizational, methodological, and technical.

An important aspect of the successful solution to payroll accounting tasks is automation of accounting. Having considered the main features and functionalities of the configuration of "MASTER: Salary and personnel," we believe that this configuration is optimal for enterprises that automate payroll accounting when choosing new software products.

ВИТРАТИ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВЛЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

COSTS FOR THE QUALITY OF PRODUCTS OF PROCESSING ENTERPRISES: FEATURES OF DETERMINATION AND EVALUATION

УДК 657.44

Тимрієнко І.Ю.
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Вінницький фінансово-економічний університет
Дячок В.А.
студент
Вінницький фінансово-економічний університет
Іванова О.Б.
студент
Вінницький фінансово-економічний університет

У статті здійснено аналіз змісту основних підходів, які використовуються під час організації реальної роботи з виявлення та оцінювання витрат на якість продукції переробних підприємств. Проаналізовано експертні оцінки витрат на забезпечення якості продукції на закордонних та вітчизняних підприємствах. Описано основні методи оцінювання витрат на якість продукції, виявлено їх переваги та недоліки. Розглянуто проблеми формування та використання інформації про витрати, пов'язані з якістю продукції. Проаналізовано основні категорії витрат на якість, що покладені в основу методики обліку й аналізу даних витрат.

Ключові слова: *якість продукції, витрати на якість продукції, оцінка витрат на якість, класифікація витрат на якість, стандарти якості.*

В статье осуществлен анализ содержания основных подходов, используемых при организации реальной работы по выявлению и оцениванию затрат на качество продукции перерабатывающих предприятий. Проанализированы экспертные оценки затрат на обеспечение качества продукции на зарубежных и отечественных предприятиях. Описаны основные методы оценивания затрат на качество продукции, выявлены их преимущества и недостатки. Рассмотрены проблемы формирования и использования информации о расходах, связанных с качеством продукции. Проанализированы основные категории затрат на качество, положенные в основу методики учета и анализа данных расходов.

Ключевые слова: *качество продукции, затраты на качество продукции, оценка затрат на качество, классификация затрат на качество, стандарты качества.*

The article analyses the content of the main approaches that are used in the organization of real work on the identification and assessment of costs for the quality of products of processing enterprises. Expert estimations of expenses for the quality assurance of products at foreign and domestic enterprises are analyzed. The main methods of cost estimation on product quality are described; their advantages and disadvantages are revealed. Problems of formation and use of cost information related to product quality are considered. The main categories of costs for quality, which are the basis of the method of accounting and analysis of data of expenses, are analyzed.

Key words: *quality of products, costs for product quality, cost estimation for quality, classification of costs for quality, quality standards.*

Постановка проблеми. Нині існує великий арсенал методів і технічних засобів оцінювання окремих властивостей продукції, наприклад її фізико-хімічних і споживчих властивостей, а саме ваги, хімічного складу, показників безпеки. Більшість цих завдань успішно вирішує метрологічна наука, а також науково обґрунтована система єдності вимірювань. Певні труднощі викликає оцінювання самих витрат на якість. Під час вивчення витрат на управління якістю виникають певні ускладнення, пов'язані з методикою їх виявлення та оцінювання. На жаль, багато керівників не мають нагоди одержувати наочну інформацію про рівень витрат на якість продукції, тому що в компанії немає системи для її збору й аналізу, хоча реєстрація та підрахунок витрат на якість є не дуже складною, вже відпрацьованою в усьому світі процедурою. Визначені один раз, вони забезпечать керівництво додатковим могутнім інструментом управління. Тому необхідно розробити ефективну систему виявлення й оцінювання витрат на якість продукції, яка дасть змогу виявляти та аналізувати ці витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних та організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку й аналізу витрат на якість продукції здійснили вітчизняні вчені, такі як П.І. Белінський, М.І. Шаповал, Л.Е. Скрипко, О.М. Канівець, С.Н. Семенов, В.В. Гончаров, Л.Е. Басовський; вчені зарубіжних країн, зокрема Д. Кампанела, Р.Б. Чейз, Ф.Р Джейкобз.

Водночас деякі аспекти обліку й оцінювання витрат на якість продукції переробних підприємств вимагають подальших досліджень та наукових розробок щодо комплексного аналізу процесів виробництва, які пов'язані з виникненням витрат на якість продукції; удосконаленням методики виявлення та оцінювання цих витрат; порядком збору та розкриття відповідної інформації. Це формує та обґрунтовує актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз теоретичних та практичних підходів до оцінювання витрат на якість продукції на переробних підприємствах, а також пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велика увага, приділена проблемі оцінювання витрат на якість, пояснюється їх значною питомою вагою у загальних витратах на випуск продукції. Як правило, у вітчизняній практиці витратам на якість не приділяють великої уваги, вважаючи, що вони становлять лише невелику частку відсотка від обсягу продаж, але там, де витрати на якість належним чином враховані, вони можуть складати

від 2% до 20% і більше від обсягу продажів (обігу). Інформація, опублікована за останні роки у виданнях таких органів, як Інститут забезпечення якості у Великобританії (Institute Quality Assurance), Американська група з управління якістю (American Society for Quality Control), Європейська організація якості (European Organisation for Quality), показують, що насправді це співвідношення існує в широкому колі підприємств у всіх регіонах Західного світу [1].

Дослідження, проведені групою з якості і стандартизації Великої Британії, показали, що витрати на якість для промислових підприємств перебувають в межах 5–25% від їх товарообігу [2, с. 146]. Згідно з даними англійських дослідників з кожних 100 фунтів стерлінгів «вартості якості» 60 складають збитки (брак, усунення дефектів тощо), 35 – витрати на усунення причин появи продукції низької якості [3, с. 75].

Результати дослідження, проведені Манчестерським інститутом науки і технології Великої Британії, показали, що більше 40% керівників знають фактичне значення витрат на якість, з яких 95%, як правило, становлять витрати на експертизу та різні порушення, усунення яких протягом трьох років за постійного поліпшення процесів може скоротити такі витрати на третину [4, с. 156].

Згідно з опитуванням вищих керівників у Франції 47% вважають, що витрати на якість становлять 5–19% обігу; 26% опитаних вважають їх меншими за 5% обігу; 10% опитаних вважають, що такі витрати становлять 20–30% обігу. При цьому витрати на забезпечення якості становлять 25% від загальних витрат на якість, або 5–6% від обігу, а витрати, зумовлені відмовами (ціна невідповідності), становлять 75% від загальних витрат на якість, або 20% від суми продажів [5, с. 456].

Типовий розподіл витрат на якість у промисловості може бути таким (табл. 1) [1].

Як бачимо, найбільшу вагу мають витрати на брак. Досвід показує, що кожен долар, спрямований на заходи, пов'язані з попередженням браку, здатен зекономити компанії 10 доларів [5, с. 246]. Філіп Кросбі вважає, що правильні витрати на реалізацію програми управління якістю не повинні перевищувати 2,5% [6, с. 448].

На рис. 1 наведено кругову діаграму, побудовану за результатами досліджень для підприємств Великобританії, де питанням сертифікації систем якості та впровадження підсистем обліку витрат на якість займаються більше 15 років [6, с. 450].

Для порівняння наведемо діаграму, побудовану за результатами аналізу даних про витрати на якість, одержаних по масло- та сироробб-

Рис. 1. Склад витрат на якість продукції за результатами досліджень для підприємств Великобританії

Таблиця 1

Типовий розподіл витрат на якість продукції у промисловості західних країн

Витрати на втрати (зовнішні та внутрішні)	=	70% від загальних витрат на якість
Витрати на контроль	=	25% від загальних витрат на якість
Витрати на попереджувальні заходи	=	5% від загальних витрат на якість

них підприємствах Вінницької області (рис. 2) [7, с. 59].

Порівнюючи діаграми, можемо стверджувати, що витрати на попередження появи дефектів і витрати на контроль якості на вітчизняних і закордонних підприємствах перебувають на приблизно одному рівні. Це свідчить про набуття певного досвіду роботи наших підприємств в умовах ринку (особливо підприємств молочної промисловості, продукція яких експортується за кордон). Водночас основну частину витрат, пов'язаних з браком, становлять зовнішні дефекти, а за кордоном – внутрішні (що значно краще). Це пояснюється не тільки недоліками в системі контролю якості, але й недосконалістю наявної системи збору та документування інформації про ці витрати.

Як зазначає В.В. Гончаров [8, с. 414], серед бажаних пропорцій витрат для забезпечення оптимальної ціни якості та її зниження деякі спеціалісти наводять такі рекомендації: на попередження дефектів необхідно виділяти 50% від ціни якості, на випробування та контроль – 40%, на усунення дефектів – 10%.

З огляду на те, що частина витрат на якість, яка не є обов'язковою і якої можна уникнути, призводить до подорожчання продукції, що негативно впливає на конкурентоздатність, сьогодні все більше підприємств вживають заходів з метою визначення своїх витрат на якість.

За звичайних методах розрахунку витрат на виготовлення продукції витрати на забезпечення та поліпшення її якості розсіюються за різними статтями, тому їх важко виділити та оцінити. Як відомо, на багатьох підприємствах для аналізу цих витрат враховують лише втрати від браку та рекламацій, іноді – вартість дефектів. Але фактичні витрати підприємств на якість продукції є більш значними та визначаються багатьма показниками [9, с. 89].

Важливим аспектом у цій справі є правильне оцінювання витрат на якість. Оцінювання витрат на якість – невід'ємна частина фінансової стратегії підприємства в галузі якості. Водночас дослідження показали, що далеко не завжди існує адекватне розуміння як самого терміна «оцінка витрат на якість», так і діяльності, яка при цьому мається на увазі.

Дослідженням встановлено, що рівень якості продукції можна оцінювати, але його неможливо виміряти. Річ в тім, що термін «вимірювання» пов'язаний з величинами (стандартами), а рівень якості продукції не є величиною. Тому можна говорити про оцінювання якості продукції, а не про вимірювання її якості.

Оцінювання витрат на якість можна розглядати як метод дослідження величини витрат на якість, який застосовується в організації для отримання економічної інформації під час ухвалення вищим керівництвом рішень в галузі якості. Ця діяльність також пов'язана з визначенням взаємозв'язку та впливу витрат на якість на економічні показники діяльності підприємства [10, с. 15]. Вона може проводитися по різних критеріях залежно від цілей організації щодо якості або від характеру інформації, яка необхідна для ухвалення економічно обґрунтованих рішень стосовно якості.

Загалом на практиці важко отримати навіть наближену оцінку витрат на якість, оскільки дово-

Рис. 2. Склад витрат на якість продукції за результатами аналізу даних, одержаних по масло- та сироробних підприємствах Вінницької області

диться враховувати багато інших чинників. Проте це завдання є одним з найважливіших для керівництва. На більшості підприємств такі розрахунки не проводяться, хоча можуть служити джерелом значної економії.

Розрахунок витрат процесу управління якістю наштовхується на низку проблем, серед яких на перший план виходять великі організаційні складності та певні фінансові витрати щодо його здійснення. Для реалізації цього методу необхідні відповідні передумови, коли вже на стадії ідентифікації процесів усі учасники повинні добре розбиратися як в окремих питаннях управління якістю, та і в процесі загалом.

У третій версії стандартів МС ISO, які вийшли у 2000 році, пропонуються три методи збору, представлення й аналізу елементів витрат на якість [11].

1) Метод калькуляції витрат на якість. Підхід, заснований на розподілі витрат, пов'язаних з якістю, на такі складові, як витрати на попередження дефектів (prevention cost); витрати на контроль та оцінювання якості (appraisal cost); внутрішні (internal failure cost) та зовнішні втрати від дефектів (external failure cost). Він повно описаний, добре відомий та підкріплений значним досвідом практичного застосування. Перші дві групи витрат (вартість забезпечення якості) – це інвестиції, а втрати від дефектів (вартість невідповідностей) розглядаються як збитки.

Витрати, пов'язані з якістю, зазвичай враховують у відсотках від деякого базового показника, наприклад обсягу продажів або витрат на виробництво продукції. Процес управління витратами на якість зазвичай здійснюється на рівні організації загалом, але цей підхід застосований і до окремих процесів. Але під час застосування цього методу на вітчизняних підприємствах інформація про витрати на якість могла бути представлена тільки в неповному або частково викривленому вигляді, тому що ці витрати виділялися з традиційних бухгалтерських статей калькуляції. При цьому більшість витрат на якість або не враховувалась, або враховувалась побічно з використанням складних методів. Оперативність одержання економічної інформації залишалась дуже низькою, що не давало змогу використовувати інформацію для прийняття оперативних рішень [12].

2) Метод калькуляції витрат, пов'язаних з процесами. Підхід, заснований на оцінюванні витрат на процеси. Цей підхід віддає перевагу витратам на процеси, а не витратам на продукцію. Будь-які взаємопов'язані дії, націлені на задоволення вимог зовнішніх або внутрішніх споживачів, можуть розглядатися як процес. Безумовно, попередній підхід також може застосовуватися для оцінювання витрат, пов'язаних з якістю, виникаючих в ході тих або інших процесів. Але в цьому підході використовується визначення поняття «ціна відповідності», яке значно відмінне від інших. Крім того, використовуються абсолютно інші способи розгляду витрат, пов'язаних з якістю. Ціни відповідності та невідповідності визначені таким чином:

– ціна відповідності (cost conformance) – сумарні витрати на задоволення усіх встановлених вимог споживачів за умови відсутності дефектів;

– ціна невідповідності (cost nonconformance) – витрати, обумовлені дефектами наявного процесу.

Відзначимо, що визначення поняття «ціна відповідності» (cost conformance) відрізняється від того, що традиційно використовується під час оцінювання витрат, пов'язаних з якістю, що включає витрати на попередження дефектів і на контроль якості. Тобто традиційно в це поняття включають витрати на роботи, що забезпечують поставку споживачам тільки якісної продукції або послуг, а звичайні виробничі витрати не включають. За підходу, що розглядається нами, всі витрати, пов'язані з бездефектним протіканням процесу, з'єднані під загальною назвою «ціна відповідності». Таким чином, в неї включені не тільки витрати на забезпечення якості, наприклад витрати на контроль виробничого процесу з метою попередження дефектів, але й вартість сировини та матеріалів, трудових витрат, енергії тощо.

Ціна невідповідності (cost nonconformance) визначається за цього підходу традиційним чином: витрати, пов'язані з дефектами, що виявляються в ході процесу, наприклад витрати на утилізацію або переробку браку.

Підхід, заснований на оцінюванні витрат на процеси, володіє низкою теоретичних та концептуальних переваг. Вони обумовлені тим, що за цього підходу, крім витрат, традиційно асоційованих з якістю, відстежують і прагнуть понизити ті витрати, які зазвичай враховують в оцінках ефективності.

Можна було б заперечити, що витрати, що враховуються за цього підходу, реально не пов'язані з якістю в традиційному розумінні. Але слід мати на увазі, що більшість етапів процесу, які ведуть до його ускладнення без створення доданої цінності, своїм походженням зобов'язана, як правило, саме проблемам якості. Спрощення процесу можливе тільки після скорочення кількості або повного виключення помилок в ході його протікання. Скорочення кількості помилок або підвищення якості процесів потрібне також для скорочення складських запасів, вивільнення площ для їх зберігання, для усунення відмови від замовлень тощо. В усіх перерахованих випадках підвищення ефективності роботи компанії прямо пов'язане з підвищенням якості. Витрати, які при цьому скорочуються, можна вважати прихованими витратами на якість [12].

3) Метод визначення втрат внаслідок низької якості. Під час застосування цього підходу намага-

ються обліковувати не тільки очевидні матеріальні втрати від неналежної якості продукції або послуг, але й інші втрати, обумовлені низькою якістю, навіть не такі явні. При цьому сумарні витрати та втрати компанії можна уподібнити айсбергу, велика частина якого прихована під водою. Верхівку цього айсберга складають очевидні матеріальні втрати – втрати від дефектів, що враховуються в більшості компаній, наприклад витрати на утилізацію та переробку дефектної продукції або витрати за гарантійними зобов'язаннями. Основу айсберга складають приховані втрати від дефектів, такі як скорочення об'ємів продажів продукції через зниження рівня задоволеності споживачів. В кращому разі ці втрати вдається оцінити лише приблизно [13, с. 13]. Стандарти ISO залишають на розсуд користувачів вибір методів оцінювання вказаних прихованих витрат. Для досягнення цієї мети можуть застосовуватися різні поправочні коефіцієнти до прямих витрат, пов'язаних з якістю, або методи, засновані на функції втрат Тагуті.

Хоча підхід, заснований на оцінках втрат якості, не такий суворий, як інші відомі підходи, та застосовує тільки грубі оцінки величин вказаних втрат, він іноді виявляється єдино доступним через відсутність даних про величини витрат, пов'язаних з якістю. Іноді цей підхід залишається переважним, навіть за наявності таких даних. Для процесів, що забезпечують низький рівень дефектності, доцільність подальшого вдосконалення можна виявити тільки з урахуванням прихованих витрат. Завдяки обліку не тільки прямих, але й прихованих витрат такий підхід допомагає більш ретельно виявляти результати пропонованих удосконалень.

Застосовувати кожний з цих методів рекомендується з огляду на індивідуальну структуру організації, сферу її діяльності, рівень розвитку системи менеджменту якості. При цьому даний стандарт не виключає застосування інших методів або їх модифікацій. Запропоновані методи визначення витрат на якість є фактично узагальненням світового досвіду теорії та практики у цій галузі. Водночас вказані базові моделі є досить вузькими, не дають змогу охопити повністю діяльність у системі якості, не формують чіткі критерії класифікації витрат.

Проаналізувавши вищевикладене, можемо зробити висновок, що витрати на якість доцільно оцінювати за п'ятьма напрямами [14, с. 33].

У табл. 2 показано, коли застосовується той або інший вид оцінювання витрат на якість продукції.

Залежно від мети оцінювання витрат на якість можна виділити такі методи калькуляції витрат на якість.

1) Метод калькуляції витрат на якість на повному життєвому циклі (ЖЦ) продукції. Його використовують для оцінювання вартості повного життєвого циклу з розподілом її на елементарні вартісні складові по всіх стадіях. Вартісні елементи повинні бути виділені, достовірно визначені та оцінені в безлічі інших елементів життєвого циклу.

2) Метод калькуляції втрат унаслідок низької якості (метод визначення потенційних джерел втрат). За цього підходу основна увага приділяється внутрішнім і зовнішнім втратам унаслідок низької якості та визначенню матеріальних і нематеріальних втрат. Матеріальні втрати є наслідком дефектів і можуть бути внутрішніми та зовнішніми. Типові внутрішні нематеріальні втрати є результатом зниження продуктивності праці через переробки, незадовільну ергономіку, невикористані можливості тощо. Типовим прикладом зовнішніх нематеріальних втрат є скорочення в майбутньому обсягу збуту через незадоволеність споживачів.

3) Метод калькуляції витрат на якість відповідно до класифікації А. Фейгенбаума. Цей метод

Таблиця 2

Методи оцінювання витрат на якість продукції

№	Вид оцінювання	Мета оцінювання
1	Оцінювання витрат на якість продукції загалом.	Оцінка витрат на якість на різних етапах життєвого циклу продукції.
2	Оцінювання потенційних джерел втрат.	Оцінка втрат унаслідок незадовільної якості, вибір пріоритетних напрямів робіт щодо поліпшення якості продукції та вдосконалення менеджменту якості.
3	Оцінювання по видах витрат на якість продукції відповідно до класифікації А. Фейгенбаума.	Постійна ідентифікація, визначення й оцінювання витрат на попередження дефектів, на оцінювання рівня якості, збитків від браку; зниження й оптимізація витрат на якість; моніторинг зміни різних видів витрат на якість.
4	Оцінювання витрат на якість продукції по видах діяльності (ділових процесах).	Моніторинг і постійне оцінювання витрат на якість; зниження й оптимізація витрат на якість; виявлення неефективних видів діяльності в системі менеджменту якості; оперативне вирішення проблем в галузі менеджменту якості; оцінка інвестицій в поліпшення якості продукції та удосконалення системи менеджменту якості.
5	Оцінювання витрат на якість продукції, пов'язаних з процесами.	Моніторинг і постійне оцінювання витрат на якість на основі процесного підходу; виявлення неефективних процесів у системі менеджменту якості; оперативне вирішення проблем в галузі якості.

використовується, коли необхідні постійна ідентифікація та контроль за витратами, пов'язаними з якістю. Він заснований на використанні поняття вартостей витрат щодо відповідності (витрати на попереджувальні заходи та контроль) та невідповідності (внутрішні та зовнішні втрати).

4) Метод калькуляції витрат на якість по видах діяльності. Цей метод використовується, коли необхідно ідентифікувати критичні галузі виробничої діяльності, оптимізувати витрати на якість, виявити неефективні види діяльності та понизити витрати на якість без погіршення самої якості. При цьому визначення величини витрат на якість по видах діяльності підприємства є складною інженерно-економічною задачею. Вартісна оцінка витрат і визначення їх ефективності для підприємства становлять висококваліфіковану роботу економіста.

5) Метод калькуляції витрат, пов'язаних з процесами. При цьому загалом витрати на будь-який процес складаються з таких елементів:

– витрати на працю;

– витрати на засоби праці (наприклад, на організаційне та технологічне оснащення);

– витрати на матеріали;

– витрати на створення умов праці.

Таким чином, проаналізувавши вищенаведені точки зору різних авторів стосовно оцінювання витрат на якість, можемо зробити висновок, що вид діяльності, продукт, процес, на які відносять витрати, називається об'єктом обліку витрат. Останній може бути встановлений в різних межах. Це залежить від цілей управління та користувачів інформації. Характеристика конкретного об'єкта обліку витрат визначає метод оцінювання витрат і види систем обліку. При цьому в основу повинен бути покладений основний принцип «Різна собівартість для різних цілей». Цей принцип реалізується в трьох типах собівартості:

1) повна собівартість якості продукції, яка використовується для встановлення цін та ухвалення оперативних рішень; вона включає витрати на відповідність плюс витрати на невідповідність;

2) часткова собівартість якості продукції, а «мовою якості» це собівартість відповідності, що використовується для розроблення та ухвалення управлінських рішень в галузі підвищення якості та зниження витрат;

3) собівартість «якості» продукції по центрах відповідальності; ними є процеси, тому собівартість якості по процесах розраховується для планування та контролю діяльності окремих підрозділів (процесів).

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши основні методи оцінювання витрат на якість продукції, можемо зробити висновок, що в них по-різному організоване управління цими витратами. Кожний метод володіє певними перевагами та недоліками. Тому цілком доцільно використовувати поєднання, перетин, накладення методів оцінювання витрат на якість продукції для підвищення ефективності управління цими витратами та досягнення більш високих економічних результатів діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доля затрат на качество в обороте. URL: http://www.nbuv.gov.ua./articles/2003/03klinko.htm.

2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва: Инфра-М, 2008. 208 с.

3. Семенов С.Н. Классификация затрат на обеспечение заданного качества продукции. Вопросы экономики. 1975. № 5. С. 74–76.

4. Шаповал М.І. Менеджмент якості. Київ: Знання, 2003. 475 с.

5. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: підручник для студентів вищих навч. закладів. Київ: ЦНЛ, 2005. 623 с.

6. Чейз Р.Б., Джейкобз Ф.Р., Аквиланов Н.Дж. Производственный и операционный менеджмент / пер. с. англ. Москва: Вильямс, 2004. 950 с.

7. Тимрієнко І.Ю. Внутрішня методика обліку затрат, пов'язаних з якістю продукції. Майбутнє-аудит: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 грудня 2008 року). Кривий Ріг, 2008. С. 58–60.

8. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: в 3 т. Москва: МНИИПУ, 2004. Т. 2. 784 с.

9. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством. Москва: Инфра-М, 2008. 212 с.

10. Скрипко Л.Е. Методология оценивания затрат на качество. Методы менеджмента качества. 2001. № 1. С. 14–16.

11. История международных стандартов качества ISO (ИСО) серии 9000. URL: http:/www.jurcenter.com/node/71.

12. Экономика качества / под ред. Дж. Кампанеллы. URL: http:/www.inventech.ru/lib/quality/quality-0005/12k.

13. Алексеев В.А. Затраты на качество: верхушка айсберга. Методы менеджмента качества. 2002. № 6. С. 9–14.

14. Тимрієнко І.Ю. Проблемні питання методики оцінки витрат на якість. Вісник наукових досліджень. Проблеми і перспективи розвитку регіону, галузі, підприємства. 2008. № 8. С. 30–34.

REFERENCES:

1. Dolya zatrat na kachestvo v oborote: [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : http://www.nbuv.gov.ua./articles/2003/03klinko.htm (in Russian).

2. Sheremet A.D. Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsiy. – A.D. Sheremet. – M.: Infra-M, 2008. – 208 s. (in Russian).

3. Semenov S.N. Klassifikatsiya zatrat na obespechenie zadannogo kachestva produktsii / S.N. Seme-

nov // Voprosy ekonomiki. – 1975. – № 5. – S. 74–76 (in Russian).

4. Shapoval M.I. Menedzhment yakosti/ M.I. Shapoval.– K.: Znannia, 2003. – 475 s. (in Ukrainian).

5. Belinskyi P.I. Menedzhment vyrobnytstva ta operatsii: Pidruchnyk dlia studentiv vyshchykh navch. zakladiv/ P.I. Belinskyi. – K.: TsNL, 2005. – 623 s. (in Ukrainian).

6. Cheyz R.B. Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment / Cheyz R.B., Dzheykobz F.R., Akvilanov N. Dzh; per. s. ang. –M.: Vil'yams, 2004. – 950 s. (in Russian).

7. Tymriienko I.Yu. Vnutrishnia metodyka obliku zatrat, pov'iazanykh z yakistiu produktsii / I.Yu. Tymriienko // Vseukrainska naukovo-praktychna konferentsiia "Maibutnie-audyt" 1 hrudnia 2008 r. – Kryvyi Rih, 2008. – P. 58–60 (in Ukrainian).

8. Goncharov V.V. Rukovodstvo dlya vysshego upravlencheskogo personala v tr'okh tomakh / V.V. Goncharov. – M.: MNIIPU, 2004. T. 2. – 784 s. (in Russian).

9. Basovskiy L.E. Upravlenie kachestvom / L.E. Basovskiy, V.B. Protas'ev. – M.: Infra-M, 2008. – 212 s. (in Russian).

10. Skripko L.E. Metodologiya otsenivaniya zatrat na kachestvo / L.E. Skripko // Metody menedzhmenta kachestva. – 2001. – № 1. – P. 14–16 (in Russian).

11. Istoriya mezhdunarodnykh standartov kachestva ISO (ISO) serii 9000 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http:/www.jurcenter.com/node/71 (in Russian).

12. Ekonomika kachestva. Pod red. Dzh.Kampanelly [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http:/www.inventech.ru/lib/quality/quality-0005/–12k (in Russian).

13. Alekseev V.A. Zatraty na kachestvo: verkhushka aysberga // Metody menedzhmenta kachestva. – 2002. – № 6. – P. 9–14 (in Russian).

14. Tymriienko I.Yu. Problemni pytannia metodyky otsinky vytrat na yakist / I.Yu. Tymriienko // Visnyk naukovykh doslidzhen. Problemy i perspektyvy rozvytku rehionu, haluzi, pidpryiemstva. – 2008. – № 8. – P. 30–34 (in Ukrainian).

Timrienko I.Yu.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Taxation
Diachok V.A.
Graduate Student
Vinnitsa Financial and Economic University
Ivanova O.B.
Graduate Student
Vinnitsa Financial and Economic University

COSTS FOR THE QUALITY OF PRODUCTS OF PROCESSING ENTERPRISES: FEATURES OF DETERMINATION AND EVALUATION

When studying the cost of quality management, there are certain complications associated with the method of their detection and evaluation. A great deal of attention to the problem of assessing the cost of quality is due to their rather significant share in the total cost of production. As a rule, in domestic practice, quality spending does not pay much attention, considering that they represent only a small percentage of sales, but where the cost of quality is properly taken into account, they can range from 2% to 20% or more from sales volume (turnover).

In the usual methods of calculating the cost of manufacturing products, the cost of providing and improving its quality dissipated in different articles, therefore, it is difficult to distinguish and evaluate them. As you know, in many enterprises for the analysis of these costs, only the losses from lack and complaints are taken into account, in some cases – the cost of defects. But the actual costs of enterprises quality of production are more significant and determined by many indicators.

An important aspect, in this case, is the correct assessment of the cost of quality. Evaluation (estimation) of costs for quality is an integral part of the company's financial strategy in the field of quality. However, studies have shown that far from always there is an adequate understanding of the very term "assessment of the cost of quality" and activities, which are implied.

The study found that the level of product quality can be estimated but it cannot be measured. The fact is that the term "measurement" is associated with quantities (standards), and the level of product quality is not significant. Therefore, we can speak about the assessment of product quality, and not about measuring its quality.

Thus, having analyzed the above points of view of different authors regarding the estimation of the cost of quality, we can conclude that the type of activity, product, process, which include costs, is called the object of cost accounting. At the same time, the basic principle should be based "Different cost for different purposes". This principle is realized in three types of cost:

1) the full cost of product quality, which is used to set prices and make operational decisions. It includes compliance costs plus non-compliance costs;

2) the partial cost of product quality, and in the “language of quality” – is the cost of compliance, used to develop and adopt managerial decisions in the field of quality improvement and cost reduction;

3) the cost of “quality” of products at the centers of responsibility. These are processes; therefore, the cost price of the process is calculated for the planning and control of the activities of individual units (processes).

Considering the basic methods of assessing the cost of product quality, we can conclude that they are differently organized management of data costs. Each method has certain advantages and disadvantages. Therefore, it is expedient to use a combination, intersection, imposition of methods to assess the cost of product quality to improve the efficiency of data management costs and achieve the higher economic performance of the enterprise.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ВИКЛАДАННЯ ОБЛІКОВИХ ДИСЦИПЛІН

SOME ASPECTS OF THE PROCESS OF TEACHING OF ACCOUNTING DISCIPLINES

УДК 337.3:657.1:658.1

Швай Р.І.
д.п.н., професор кафедри педагогіки та соціального управління
Національний університет «Львівська політехніка»
Воськало В.І.
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті обґрунтовано необхідність розширення засобів та форм процесу викладання облікових дисциплін, що є важливим у майбутній практичній діяльності для управління, підвищення ефективності господарювання, збалансування економіки підприємства із забезпеченням управлінського апарату, фахівців у цій сфері знань інформацією про економічні процеси, ресурси та ефективність їх використання у секторах економіки; охарактеризовано інтерактивні методи навчання, що доцільно використовувати під час підготовки фахівців з обліку та оподаткування; мотивовано професійне прагнення викладача до вдосконалення змісту, структури та організаційних форм навчання за фахом «Облік і оподаткування».
Ключові слова: *процес навчання, облік і оподаткування, методична діяльність, стилі навчання, професійні компетентності.*

В статье обоснована необходимость расширения средств и форм процесса преподавания учетных дисциплин, что является важным в будущей практической деятельности для управления, повышения эффективности хозяйствования, сбалансирования экономики предприятия с обеспечением управленческого аппарата, специалистов в этой области знаний информацией об экономических процессах, ресурсах и эффективности их использования в секторах экономики; охарактеризованы интерактивные методы обучения, которые целесообразно использовать при подготовке специалистов по учету и налогообложению; мотивировано профессиональное стремление преподавателя к развитию студентов, совершенствованию содержания, структуры и организационных форм обучения по специальности «Учет и налогообложение».
Ключевые слова: *процесс обучения, учет и налогообложение, методическая деятельность, стили обучения, профессиональные компетентности.*

The article substantiates the necessity of expanding the means and forms of the study process of accounting disciplines, which is important in future practical activities for management, improving the efficiency of management, balancing the enterprise economy, providing the management apparatus, specialists in this field of knowledge with information about economic processes, resources and efficiency of their use in sectors of the economy. Interactive methods of teaching that are expedient to use in the preparation of accounting and taxation specialists, as well as the motivation of the professional desire of the teacher to improve the content, structure, and organizational forms of training in the field of "Accounting and Taxation" are characterized.
Key words: *process of training, accounting and taxation, methodical activity, learning styles, professional competence.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах інструментарій у сфері обліку й оподаткування є важливим для управління, підвищення ефективності господарювання, збалансування економіки підприємства із забезпеченням управлінського апарату, фахівців у цій сфері знань інформацією про економічні процеси, ресурси та ефективність їх використання у секторах економіки. Знання з обліку й оподаткування дають змогу формувати релевантну інформацію для етапів планування, регулювання, аналізування, контролювання фінансово-господарської діяльності сучасних підприємств. Облік – це не лише мова бізнесу, але й мистецтво, оскільки від працівника залежить можливість прийняття адекватних управлінських рішень у мінливому ринковому середовищі, що вимагає творчого підходу до опрацювання нової інформації. Важливою метою навчання у вищій школі є розвиток особистості студента засобами навчального предмета, зокрема завдяки формуванню в них предметної компетентності на основі знань, наукового світогляду та відповідного стилю мислення, розвитку дослідницьких навичок, схильності до креативного мислення. У практичній бухгалтерській діяльності, котра хоча значною мірою формалізована законодавчо, проте має багато можливостей для творчого підходу до професії, що в результаті знаходить своє відображення в організації бухгалтерської служби, формуванні облікової політики, податковому плануванні на підприємстві. Тому розвиток креативного мислення під час вивчення облікових дисциплін сприятиме розширенню світогляду та підвищенню якості підготовки студентів-обліковців.

Існує пряма залежність між розвитком креативності студента в процесі навчання та набуванні компетентності як здатності особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості. Творчий викладач формує відповідне навчальне середовище, яке може стати справжньою дослідницькою лабораторією, в якій студенти розв'язують різноманітні завдання, співпрацюють один з одним, задовольняють свої пізнавальні та творчі потреби. Творчість, яка є фундаментальною характеристикою людської природи, може виявлятись у будь-якій діяльності, ставленні до праці тощо. В бухгалтерській справі творчість виявляється через призму креативного обліку, про який ведеться наукова дискусія з кінця XIX століття та щодо якого опубліковано значну кількість наукових праць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем творчості, інноваційної

діяльності присвячені наукові праці Д.Б. Богоявленської, Дж.П. Гілфорда, В.М. Дружиніна, Є.П. Ільїна, В.В. Клименко, Г.С. Костюка, В.Г. Кременя, С. Медніка, В.О. Моляко, О.Л. Музики, Е. Нецка, Я.О. Пономарьова, В.А. Роменця, С.Л. Рубінштейна, С.О. Сисоєвої, Р. Стернберга, Д.В. Чернишевського, Е.П. Торренса, Ю.Л. Трофімова, Р. Шмідта, В.С. Юркевич та інших вчених. Потрібно визнати, що впровадження основних положень педагогіки творчості в процес навчання не є надто поширеним явищем і залежить, зокрема, від особистісних характеристик викладача та особливостей його місця праці. Проблемам підготовки студентів-обліковців та формування у них професійних компетентностей присвячено праці Л.М. Кіндрацької [6], О.М. Цвєткової [7], Л.В. Чижевської [8], Г.О. Москалюк, О.Ю. Чернецької [9]. Питання креативності у фінансовому та податковому обліку досліджував П.Я. Хомин [10]. Розвиток інноваційних підходів до викладання облікових дисциплін, застосування сучасних інформаційних технологій, інтерактивних методів навчання відображені в працях Д.В. Долбнєвої [11], М.І. Скрипник, М.М. Матюхи [12], А.Р. Романюк [13], К.В. Ілюшенка [14].

Постановка завдання. Мета статті полягає в розгляді педагогічних умов для підвищення творчої методичної діяльності викладачів щодо формування компетентностей (результатів навчання) студентів спеціальності «Облік і оподаткування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес навчання майбутніх фахівців залежить від багатьох чинників. Зокрема, це особистість викладача та індивідуальне сприйняття навчального матеріалу студентом (особливості мислення, пам'яті, індивідуальні особливості перебігу психічних процесів, відмінності у навичках працювати тощо). Найголовніше, що викладач може надати своєму студенту, – це допомога у розумінні та розвитку своєї індивідуальності, виявлення нових шляхів розвитку, підтвердження важливості виконаної праці та її результатів, сприяння творчості.

Творчий викладач, організовуючи пізнавальну діяльність, поступово передає свої управлінські функції студенту за ступенем готовності останнього до цього. Результатом є різниця в отриманні знань «у слід» та «у пошуку сліду», що асоціюються з репродуктивними та творчими знаннями. Ці категорії пов'язані з відтворенням та створенням нових структур мислення [3]. Відбувається зміна пріоритетів: зростає пріоритет учіння перед викладанням, процесу мислення (як думати) перед змістом (що думати).

Провідним у процесі навчання повинен стати зв'язок між навчальними діями та мисленням. Саме на лекціях, практичних та лабораторних заняттях з облікових дисциплін викладач може не лише спрямувати свою діяльність на передачу готових знань, але й повністю реалізувати діяльнісний підхід у навчанні. Важливо, щоб знання застосовувались на практиці. Чуттєве пізнання залежить від раціональних знань людини, яка схильна помічати в речах те, що усвідомлює. Отримувані раціональні знання на основі чуттєвого образу краще сприймаються та усвідомлюються.

Практика накопичення чуттєвого досвіду сприяє умінню виокремлювати з набору характеристик предмета або явища саме ті, які потрібні для виконання конкретного практичного чи теоретичного завдання.

Необхідність підготовки компетентних фахівців спеціальності «Облік і оподаткування» визначає потребу в розробленні та застосуванні нетрадиційних методів навчання студентів, зокрема навчання на основі кейс-методу. На основі цього методу студент зможе осмислити реальну життєву ситуацію, яка здебільшого не має однозначного вирішення. Виділяють різноманітні за видами та призначеннями кейс-методи, зокрема кейси гарвардського типу, кейс-історії, міні-кейси [14, с. 158]. Залежно від запропонованого кейсу студенти набувають навичок використання теоретичного матеріалу для аналізу практичних проблем, оцінювання конкретної практичної ситуації, пошуку багатоваріантних підходів до її розв'язку, вміння самостійно приймати рішення в умовах невизначеності.

Студент повинен отримувати задоволення від самого процесу пізнання. Зовнішня мотивація, яка стимулюється матеріальним заохоченням, оцінками, суперництвом між студентами або прагненням до створення оригінального продукту, не сприяє творчості. Творчості сприяє внутрішня мотивація, а особливо той її аспект, який можна окреслити як автономну пізнавальну мотивацію, пов'язану з пізнавальним інтересом, який реалізується у творчій діяльності та підтримує мисленнєву активність.

Неможливо виділити єдиний правильний метод формування творчих умінь студентів, оскільки річ полягає не лише у стимулюванні пізнавальних та творчих здібностей, але й у розвитку особистості. Допомогти у творчості студентам спроможний викладач, якого можна характеризувати як творчого та успішного щодо пошуку способів передачі студентам нової інформації (знань), який має гнучке мислення та схильний до трансгресії, є критичним до себе, колег та освітньої системи. У трансгресивному навчанні визначальними є продуктивні методи, а саме розв'язування конвергентних і дивергентних завдань, дидактичні розвивальні ігри, навчальні семінари, тренінги творчості, імітаційне моделювання. Викладач повинен залучити студентів до спільної відповідальності за те, що і як вони вивчають, дати змогу студентам обмінюватися думками та ідеями не лише в контексті виконання навчальної програми.

Важливими інтерактивними методами навчання, що доцільно використовувати під час підготовки фахівців з обліку та оподаткування, є робота в парах, ротаційні трійки, робота в малих групах, «естафета», «аукціон», «акваріум», «мікрофон», робота з електронними посібниками, моделювання, мозковий штурм, «дерево рішень», кейс-метод, ділові ігри, презентації тощо [11, с. 392–395].

У дослідженні [1] наведено модель креативних якостей особистості, професійно сутнісних для творчої методичної діяльності викладача. До найважливіших належать:

1) мотиваційно-креативні властивості (мотиви, інтереси, потреба в самореалізації, творча позиція);

2) емоційно-креативні властивості (емпатія, багатство емоційного досвіду, експресивна та імпресивна емоційність);

3) інтелектуально-креативні властивості та здібності (інтуїція, здатність до перетворень, уява й фантазія, дивергентне мислення, прогнозування);

4) естетично-креативні властивості та здібності (прагнення до краси, естетична емпатія, почуття форми, стилю, почуття гумору);

5) комунікативно-креативні властивості (співпраця у творчій діяльності, здатність мотивувати творчість інших, акумулювати творчий досвід);

6) екзистенціально-креативні властивості (позитивна «Я-концепція», нонконформізм, індивідуальний стиль діяльності).

Важливою мотивацією викладача є професійне прагнення до розвитку студентів, задоволення від спілкування з ними. Це вимагає від викладача методичної творчості, що спрямована на вдосконалення змісту, структури та організаційних форм навчання за фахом «Облік і оподаткування», пошук та впровадження в практику навчання нестандартних методичних систем розвитку творчості студентів. Діяльність такого виду проходить такі фази:

– інформаційна, яка полягає у відборі або створенні для впровадження в практику навчання організаційних форм та пошуково-креативних схем навчання, прогнозування результатів діяльності;

– мотиваційна, яка полягає у створенні творчого сприятливого навчального середовища;

– стратегічна, яка спрямована на впровадження в практику навчання інноваційних методичних систем; ц цій фазі якнайбільше виявляється готовність викладача до творчої діяльності; пошук шляхів реалізації запланованих результатів навчання вимагає від викладача гнучкості уміння переорієнтуватися в ході діяльності;

– діагностична, за якої здійснюються аналіз результатів навчання та планування системи відповідних педагогічних впливів з метою корекції навчальної діяльності; лише творчий педагог буле адекватно реагувати на нестандартні ідеї студентів, творчо працювати в рамках інноваційної системи навчання.

Для подальшої рефлексії у цій сфері необхідно врахувати пізнавальні стилі, які є нестабільними в часі та можуть змінюватися протягом навчання під впливом методів навчання, мотивації та інших чинників.

П'ять основних когнітивних стилів стали основою для представлення ієрархії стилів постановки та розв'язування завдань [2, с. 310]:

1) адаптивний (перевага алгоритмічних прийомів розв'язування або методів проб і помилок);

2) евристичний (творення нових способів розв'язування);

3) дослідницький (самостійне формування мети діяльності з орієнтацією на відбір інформації з широкого спектра проблемного поля, а також з опорою на різноманітні (альтернативні) варіанти аналізу);

4) інноваційний (здатність до генерування об'єктивно нових ідей, створення якісно нових продуктів);

5) змістоутворювальний (орієнтація на роботу зі змістами відносно наявних понять, традиційних підходів з подальшою зміною рівня й типу розуміння проблеми).

Д. Колб [2, с. 328] виділив чотири стилі навчання:

1) дивергентний (намагання шляхом синтезу й інтегрування інформації з різних джерел, схильність до інновацій, багата уява);

2) асимілятивний (сприймання та переробка інформації в режимі абстрактних побудов і рефлексії, логіка, здатність до формулювання теорій та дослідження фактів);

3) конвергентний (сприймання інформації на рівні загальних ідей з орієнтацією на їх практичну реалізацію, надання переваги вирішенню однієї проблеми, наявність стратегічного мислення);

4) акомодація (сприймання інформації на рівні конкретних вражень; навчання в процесі діяльності, відсутність страху експериментувати та ризикувати).

Сучасні технології мають великий вплив на наше життя, навчання та спосіб спілкування. У процес навчання поступово впроваджуються хмарні обчислення, мобільні технології, персональні навчальні середовища, застосовуються відкритий контент та відкриті навчальні платформи. У цифрову епоху поширення набувають нові теорії та методи навчання, зокрема розвивається конективізм, тобто теорія навчання, яка пристосована до можливостей саме нашого часу. Відбір та систематизація засобів інформаційних технологій, придатних до викладання облікових дисциплін, є важливими чинниками в підвищенні якості набуття знань студентами облікових спеціальностей. Важливу роль у цьому відіграють електронні посібники,

навчально-методичні комплекси з доступом до Віртуального навчального середовища на кшталт того, що організовані, наприклад, у Національному університеті «Львівська політехніка». Особливу увагу слід також приділяти навчанню сучасним комп'ютерним програмам для ведення бухгалтерського обліку, яких є досить багато на українському ринку. Важливо, щоб майбутній бухгалтер був обізнаний також щодо методів захисту документів, а також вмів використовувати у своїй діяльності професійні інтернет-ресурси [13, с. 15–16].

Запропонована Дж. Сіменсом і С Даунсом [4] концепція навчання постала з аналізу сучасних педагогічних теорій, а саме біхевіоризму, когнітивізму та конструктивізму. У цій концепції є намагання поєднати процес навчання з можливостями сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Інновації змінюють навчальний процес, змінюється професія викладача, навчання стає соціальним. Важливими стають не лише набуття особистого досвіду, але й уміння генерування ідей, пошук зв'язків між ними та застосування знань па практиці.

Отже, можна виділити два види знань, а саме володіння знаннями з цієї проблеми; знання про те, де знайти інформацію з цієї проблеми [5, с. 479].

Перший спосіб стосується традиційного навчання. З урахуванням різних когнітивних можливостей окремих людей такі знання не є доступними для всіх. Другий спосіб передбачає знання, які можуть отримати усі охочі. Це метазнання, тобто знання про джерела знань, у вужчому розумінні можна їх назвати знаннями про інформацію.

З точки зору конективізму знання не обов'язково мусять бути закладені у пам'яті людини, вони можуть бути розміщені у засобах поза нами, а саме на інтернет-порталах, в базах даних. Навчання та праця мають конективний характер, а саме навчання відбувається не лише в процесах технологічних з'єднань, але й у взаємозв'язку з іншими учасниками цього процесу (студентами, викладачами). Ключовою компетентністю цієї теорії є уміння користуватися технологічними досягненнями, пошук інформації у зовнішніх базах даних, уміння їх пов'язати з наявними знаннями та іншою інформацією. Отже, критерієм оцінювання є час, який потрібний для пошуку відповідного актуального вузла інформації та відповідної інформації. Цінною вважається не кількість знань, а їх актуальність. Ключовими аспектами цієї теорії є вміння відповідного використання технологічних переваг та отримання інформації у зовнішніх базах даних. Відбувається інтеграція пізнання та емоцій. У цій концепції навчати – це пропонувати модель набуття досвіду, а навчатися – це практика та рефлексія.

До ключових компетентностей сучасної цифрової епохи належать:

– уміння пошуку та відбору, представлення, застосування інформації з метою розв'язування проблем; при цьому необхідні критичне мислення для диференціації інформації, виділення більш та менш важливого й необхідного;

– уміння розв'язувати проблеми, знаходити способи перевірки поставлених гіпотез із застосуванням певних засобів інформації, які також динамічно змінюються;

– здатність до розуміння того, як і коли отримана інформація, істотно вплине на вихідні умови, за яких прийняте попереднє рішення; вибір того, що необхідно знати, оцінювання отриманої інформації відбуваються через призму реальних суспільних змін; рішення можуть бути правильним сьогодні, а завтра виникне потреба прийняття іншого рішення проблеми через зміну вихідних умов.

Поєднання креативного обліку та креативності методики викладання, застосування сучасних методик викладання та можливості інформаційних технологій дадуть змогу сформувати у студентів професійні компетентності з фаху «Облік і оподаткування», а також підготувати впевненого та досвідченого фахівця.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі сучасної організації навчання загалом та у сфері підготовки фахівців з обліку й оподаткування зокрема необхідно застосовувати нові технології, які не лише допомагають у навчанні, але й сприяють розвитку творчих здібностей студентів. Такі змістові засади навчального процесу формують у майбутніх фахівців з обліку й оподаткування уміння працювати з інтернет-ресурсами, базами даних, на основі чого змінюється розуміння процесу навчання й набуття знань. Розвивати креативність студентів здатний творчий викладач, який розуміє та враховує пізнавальні особливості особистості, нешаблонним чином організовує навчально-виховний процес, вміє оцінювати різні педагогічні інновації, генерувати та реалізувати власні педагогічні ідеї.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куцевол О.М. Теоретико-методичні основи розвитку креативності майбутніх учителів літератури: автореф. дис. … докт. пед. наук: спец. 13.00.02 «Теорія і методика навчання (українська література)». Київ, 2007. 44 с.

2. Холодная М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 384 с.

3. Klus-Stacska D. Konstruowanie wiedzy w szkole. Olsztyn: Wydawnictwo UWM, 2000. 163 s.

4. Siemens G. Connectivism: A Learning Theory for the Digital Age. 2005. URL: http://www.elearnspace.org/Articles/connectivism.htm.

5. Tapscott D. Cyfrowa dorosłość. Jak pokolenie sieci zmienia nasz świat? Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, 2010. 540 s.

6. Кіндрацька Л.М. Комплекс облікових дисциплін під час підготовки бакалаврів. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2934/1/97.pdf.

7. Цвєткова О.М. Особливості методики викладання навчальних дисциплін та проведення навчальних практик (з досвіду роботи). Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. 2014. Вип. 5 (10). С. 226–232.

8. Чижевська Л.В. Методика викладання облікових дисциплін: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2003. 504 с.

9. Москалюк Г.О., Чернецька О.Ю. Напрямки вдосконалення системи викладання облікових дисциплін у вищих навчальних закладах економічного спрямування. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2897/1/.pdf.

10. Хомин П.Я. Креативний податковий облік: методологічні основи уніфікації з фінансовим обліком. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25272/1/33-235-244.pdf.

11. Долбнєва Д.В. Інтерактивні методи навчання: сутність, необхідність та використання при підготовці фахівців з обліку та аудиту у ВНЗ України. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.1. С. 389–398.

12. Скрипник М.І., Матюха М.М. Інноваційна підготовка фахівців з обліку та аудиту в умовах використання сучасних інформаційних технологій. Вісник КНУТД. 2014. Тематичний випуск. С. 261–265.

13. Романюк А.А. Викладання облікових дисциплін в умовах застосування сучасних інформаційних і комп'ютерних технологій. Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». 2015. № 11. С. 15–17.

14. Ілляшенко К.В. Використання кейс-методу у вивченні облікових дисциплін. Збірник науково-методичних праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2016. Вип. 19. С. 160–164.

REFERENCES:

1. Kutsevol O.M. Teoretyko-metodychni osnovy rozvytku kreatyvnosti maybutnikh uchyteliv literatury: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. ped. nauk: spets. 13.00.02 "Teoriya i metodyka navchannya (ukrayins'ka literatura)" / O.M. Kutsevol. – Kyyiv, 2007. – 44 s.

2. Kholodnaya M.A. Kohnytyvnye styly. O pryrode yndyvydual'noho uma / M.A. Kholodnaya. – SPb.: Pyter, 2004. – 384 s.

3. Klus-Stasska D. Konstruowanie wiedzy w szkole / Dorota Klus-Stasska. – Olsztyn: Wydawnictwo UWM, 2000. – 163 s.

4. Siemens G. Connectivism: A Learning Theory for the Digital Age: [Elektronnyy resurs] / George Siemens. – 2005. – Rezhym dostupu http://www.elearnspace.org/Articles/connectivism.htm.

5. Tapscott D. Cyfrowa dorosłość. Jak pokolenie sieci zmienia nasz świat? /D. Tapscott. – Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne. – 2010. – 540 s.

6. Kindrats'ka L.M. Kompleks oblikovykh dystsyplin pid chas pidhotovky bakalavriv / L.M. Kindrats'ka. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2934/1/97.pdf.

7. Tsvyetkova O.M. Osoblyvosti metodyky vykladannya navchal'nykh dystsyplin ta provedennya navchal'nykh praktyk (z dosvidu roboty) / O.M. Tsvyetkova // Informatsiyni tekhnolohiyi v osviti, nautsi ta vyrobnytstvi. – 2014. vyp. 5 (10). – S. 226–232.

8. Chyzhevs'ka L.V. Metodyka vykladannya oblikovykh dystsyplin: navch. posibnyk dlya studentiv vyshchykh navchal'nykh zakladiv / za red prof. F.F. Butyntsya. Zhytomyr: PP "Ruta", 2003. – 504 s.

9. Moskalyuk H.O. Napryamky vdoskonalennya systemy vykladannya oblikovykh dystsyplin u vyshchykh navchal'nykh zakladakh ekonomichnoho spryamuvannya / H.O. Moskalyuk, O.Yu. Chernets'ka. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2897/1/.pdf.

10. Khomyn P.Ya. Kreatyvnyy podatkovyy oblik: metodolohichni osnovy unifikatsiyi z finansovym oblikom / P.Ya. Khomyn. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25272/1/33-235-244.pdf.

11. Dolbnyeva D.V. Interaktyvni metody navchannya: sutnist', neobkhidnist' ta vykorystannya pry pidhotovtsi fakhivtsiv z obliku ta audytu u VNZ Ukrayiny / D.V. Dolbnyeva // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. – 2014. – Vyp. 24.1. – S. 389–398.

12. Skrypnyk M.I. Innovatsiyna pidhotovka fakhivtsiv z obliku ta audytu v umovakh vykorystannya suchasnykh informatsiynykh tekhnolohiy / M.I. Skrypnyk, M.M. Matyukha // Visnyk KNUTD. – 2014. – Tematychnyy vyp. – S. 261–265.

13. Romanyuk A.A. Vykladannya oblikovykh dystsyplin v umovakh zastosuvannya suchasnykh informatsiynykh i komp'yuternykh tekhnolohiy / A.A. Romanyuk // Zbirnyk naukovykh prats' Khmel'nyts'koho instytutu sotsial'nykh tekhnolohiy Universytetu "Ukrayina". – 2015. – № 11. – S. 15–17.

14. Illyashenko K.V. Vykorystannya keys-metodu u vyvchenni oblikovykh dystsyplin / K.V. Illyashenko // Zbirnyk naukovo-metodychnykh prats' Tavriys'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu. – 2016. – Vypusk 19. – S. 160–164.

Shvai R.I.
Doctor of Pedagogical Sciences,
Professor at Department of Pedagogics
and Social Management,
L'viv Polytechnic National University
Vos'kalo V.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Analysis,
L'viv Polytechnic National University

SOME ASPECTS OF THE PROCESS OF TEACHING OF ACCOUNTING DISCIPLINES

In modern conditions, accounting and taxation tools are important for management, improving the efficiency of management, balancing the enterprise economy, providing management personnel, specialists in this field of knowledge with information about economic processes, resources and the efficiency of their use in sectors of the economy. Knowledge of accounting and taxation allows forming relevant information for the stages of planning, regulation, analysis, control of financial and economic activities of modern enterprises. An important goal of studying at a high school is the development of a student's personality through the subject of teaching, in particular, due to the formation of subject competence on the basis of knowledge, scientific outlook, and the corresponding style of thinking, development of research skills, and the tendency to creative thinking.

Leading in the education process should be the link between learning activities and thinking. It is at lectures, practical and laboratory classes on accounting disciplines that the teacher can direct his or her activity not only to the transfer of the finished knowledge but also fully realize the activity approach in teaching. It is important that the knowledge gained is used in practice.

The need for training of competent specialists in the field of "Accounting and Taxation" defines the need for the development and application of non-traditional methods of teaching students, in particular, on the basis of a case-method. Depending on the proposed case, students acquire skills of using the theoretical material to analyze practical problems, assessing a particular practical situation, finding multivariate approaches to its solution, and the ability to independently make decisions in conditions of uncertainty.

Important interactive teaching methods that are appropriate to use in the training of specialists in accounting and taxation are: work in pairs, rotation triples, work in small groups, "relay race", "auction", "aquarium", "microphone", work with electronic manuals, modelling, brainstorming, "decision tree", case method, business games, presentations, etc.

An important motivation of a teacher is the professional desire to develop students, the pleasure of communicating with them. This requires from a teacher to carry out methodological work aimed at improving the content, structure, and organizational forms of training in the specialty of "Accounting and Taxation", the search for and implementation of non-standard methodical systems for developing student creativity in the practice of teaching.

The combination of creative accounting and creativity of teaching methods, the application of modern teaching methods and possibilities of information technologies will allow students to form professional competences in the specialty "Accounting and Taxation" and prepare a confident and experienced specialist.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕЛЕКТРЕНЕРГЕТИКИ

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY EFFICIENCY IN UKRAINE BASED ON THE ANALYSIS OF THE EUROPEAN ELECTRIC-POWER INDUSTRY

УДК 338.24.021.8

Мамонтова Н.А.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
обліку і аудиту
Національний університет
«Острозька академія»
Костін Ю.Д.
д.е.н., професор,
професор кафедри економічної
кібернетики
Харківський національний університет
радіоелектроніки,
завідувач лабораторією
«Моделювання економічних процесів
в інфраструктурних галузях»

У статті проаналізовано досвід енергетичних компаній європейських країн. Проведено аналіз та досліджено взаємозв'язок знецінення активів компаній та ціноутворення в галузі. Визначено основні фактори впливу на енергетичний ринок. Наведено прогнозну динаміку виробництва альтернативної енергії. На основі практики діяльності енергозбутових та енергорозподільних світових компаній визначено орієнтири розвитку енергоефективності в електроенергетиці.
Ключові слова: *енергетичні компанії, енергетичний ринок, альтернативні джерела енергії, енергоефективність, розвиток електроенергетичної галузі.*

В статье проанализирован опыт энергетических компаний европейских стран. Проведен анализ и исследована взаимосвязь обесценивания активов компаний и ценообразование в отрасли. Определены основные факторы влияния на энергетический рынок. Показана прогнозная динамика производства алтернативной энергии. На основании практики деятельности энергосбытовых и энергораспределительных мировых компаний намечены ориентиры развития энергофективнисти в электроэнергетике.
Ключевые слова: *энергетические компании, энергетический рынок, альтернативные источники энернии, энергоэффективность, развитие электроэнергетической отрасли.*

The scientific work has analyzed the experience of energy companies in European countries. The analysis has been performed and the relationship between depreciation of company assets and pricing in the industry has been investigated. The main factors of influence on the energy market have been determined. The forecast dynamics of alternative energy production has been presented. Based on the practice of energy companies and power distribution companies in the world, the guidelines for development of energy efficiency in the power industry have been determined.
Key words: *energy companies, energy market, alternative energy sources, energy efficiency, development of the electric power industry.*

Постановка проблеми. Енергетика є ключовою галуззю для багатьох країн світу в економічному, соціальному і політичному планах. У зв'язку з цим паливно- енергетичний комплекс (ПЕК) знаходиться під особливим наглядом держави і може досить жорстко регулюватися, незалежно від форм власності компаній енергетичного профілю. Від стану ПЕК залежить рівень як національної безпеки в цілому, так і її економічної складової. Це визначає особливу увагу з боку органів державного управління до питань забезпечення енергетичної безпеки. Зростання ступеня інтернаціоналізації і глобалізації енергетики, а також посилення енергетичної взаємозалежності окремих країн підтверджують тезу про неможливість забезпечення національної енергетичної безпеки без вирішення проблем міжнародної енергетичної безпеки на регіональному і глобальному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні теоретичні та науково-практичні проблеми енергоефективної моделі розвитку національної економіки та діяльності енергокомпаній знаходяться в полі зору провідних науковців. Так, над вказаною проблематикою плідно працюють Я. Витвицький, Н. Гаращенко, Д. Костін, О. Лапко, В. Петренко та інші науковці. Однак наявні дослідження не акцентують увагу на необхідності застосування досвіду електроенергетичних компаній провідних європейських країн з метою розвитку енергозбреження та зменшення цін на енергоносії. Тому розглянемо можливі тенденції розвитку вітчизняної електроенергетики на основі досвіду електроенергетичних компанй Європи.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення досвіду електроенергетичних європейских компаній та навести тенденції розвитку вітчизняної електроенергетики на засадах енергоефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку нинішнього століття розвиток світової енергетики зазнає впливу двох процесів. З одного боку, наростає конкуренція на світових енергетичних ринках між основними їх учасниками – компаніями енергетичного сектору, підтримуваними урядами країн їх базування, а також асоціаціями цих країн. З іншого боку, істотно активізується міждержавна взаємодія і регулювання в світовій енергетиці, що сприяє розвитку центрів глобальної та регіональної енергетичної політики. Одна з причин такої взаємодії пов'язана з прагненням провідних «гравців» на світовому енергетичному полі уникнути хаотичної і нецивілізованої конкуренції, а також врахувати нові ризики і загрози для енергетичної безпеки.

Ситуація на енергетичному ринку створює загрозливу ситуацію для його агентів: електроенергетичних і комунальних підприємств. Загальна характеристика ринкового середовища електроенергії позначається неухильним знеціненням активів електроенергетичних і комунальних підприємств. Електроенергетичні і комунальні підприємства опинилися в такій ринковій ситуації, коли

ціни на енергію та сировину суттєво знизилися, і залишилися на такому низькому рівні довше, ніж вони очікували на початок 2015 р. Результатом цього став рекордний рівень списань від знецінення активів. Така ситуація може перевершити те, що спостерігалося у 2013 році: погіршення активів європейських комунальних підприємств досягла безпрецедентного рівня € 34.7 млрд. Протягом 2015 року це становить 9% від ринкової капіталізації провідних компаній, що надавали комунальні послуги в кінці 2014 р.

Аналіз знецінення активів європейських енергетичних та комунальних компаній здійснено на прикладі таких енергетичних і комунальних компаній: Centrica, Gas Natural, CEZ, Iberdrola, E.ON, RWE, EDF, SSE, Enel, Suez Environnement, Energias de Portugal, Vattenfall, Engie, Veolia, Fortum, Verbund.

Річні дані, які було проаналізовано, датувалися 31 грудня 2015 року або 31 березня 2015 року. Так, аналіз обліку гудвілу показав, що € 93 млрд. гудвілу проводяться через балансову звітність європейських комунальних підприємств на кінець 2015 року. Результати даного аналізу проілюстровано у табл. 1.

Отже, станом на кінець 2015 року чиста балансова вартість гудвілу на балансі європейських комунальних підприємств склала € 93 млрд. (в порівнянні з € 99 млрд. роком раніше).

На 31 грудня 2015 року цифри становили 33% від їх ринкової капіталізації та 35% від їх ринкової капіталізації на 30 червня 2016 року.

У випадку коли мова йде тільки про одне комунальне підприємство, порівняно з 2015 роком, станом на 30 червня 2016 року чиста балансова вартість гудвілу на його балансі представлена 138% ринкової капіталізації і 55% від вартості підприємства на ту ж дату.

Таке знецінення гудвілу ймовірно призведе у майбутньому до збільшення злиттів та поглинань у електроенергетичній галузі, що слід очікувати протягом найближчих років. Європейські комунальні підприємства прагнуть продати € 30 млрд. – € 35 млрд. активів до 2020 року. Так вони реагують на балансові обмеження і намагаються реалізувати нові стратегії для вирішення проблеми швидкого відновлення подальшого розвитку.

Ми вважаємо, що за умови коли знецінені активи будуть реалізовані, то ціна, за якою комунальні підприємства будуть готові здійснювати свої операції, знизиться. Зокрема, енергетичні та комунальні компанії або будуть більш схильні продавати активи теплової генерації із значним дисконтом від первісної вартості або нести можливі витрати на подальші розробки.

Знецінення активів електроенергетичних та комунальних підприємств було спричинене наявним механізмом ціноутворення. Таке твердження аргументовано тим, що у 2015 році цінова кон'юнктура в черговий раз виявилась основним каталізатором процесу знецінення активів європейських електроенергетичних та комунальних підприємств.

Падіння цін по всьому енергетичному товарному ринку було обумовлено тим, що падіння світових цін на нафту виявився глибшим і тривалішим, ніж передбачалося в кінці 2014 року. Це є основною причиною чому знецінення активів, яке спостерігалось у 2014 році не було таким відчут-

Таблиця 1

Чиста балансова вартість гудвілу за балансовою звітністю 2011-2015 роках (€, млн)

Компанії	Роки				
	2015	2014	2013	2012	2011
Engie	19,024	21,222	20,697	30,035	31,362
Enel	13,824	14,027	15,015	15,963	18,342
RWE	11,979	11,507	11,374	13,545	13,593
EDF	10,236	9,694	9,206	10,412	11,648
Iberdrola	9,353	8,354	7,804	8,309	8,273
E.ON	6,441	11,812	12,797	13,440	14,083
Gas Natural	4,962	4,959	5,756	5,837	5,876
Veolia	4,620	4,494	3,486	4,795	5,796
Suez Environnement	3,480	3,261	3,184	3,257	3,245
Energias De Portugal	3,388	3,321	3,296	3,318	3,330
Centrica	2,643	3,235	3,381	3,116	3,014
Vattenfall	1,411	1,410	2,792	3,437	3,849
SSE	822	708	763	769	820
Verbund	742	742	742	606	606
CEZ	343	339	350	387	390
Fortum	153	170	275	309	294
Всього	93,421	99,255	100,918	117,535	124,521

Джерело: EY аналіз фінансової звітності компанії

ним, а знецінення у 2015 році досягли рекордного рівня. Загальна вартість знецінення активів задекларованих європейськими комунальними підприємствами з 2010 по 2015 рік сягнула € 120,3 млрд.

Наприкінці 2014 року складалось враження, що ціна на нафту досягла своєї нижньої точки після спаду, який почався в середині 2014 року. Таке припущення підтверджувалось стабілізацією ціни й навіть незначним зростанням.

Однак, згодом стало зрозуміло, що це припущення виявилось помилковим. Ціни на енергоносії ще більше впали, викликаючи подальше знецінення активів електроенергетичних та комунальних компаній. Цікаво відзначити, що ціни на сировинні енергоресурси знову стабілізувалася на початку 2016 року.

Починаючи з 2015 року ціни по всьому товарному енергетичному комплексу стабілізувалися, і навіть почали повільно зростати після падіння у другій половині 2014 року. Насправді, після червня 2015 року ціни на енергоносії падали ще більше, викликаючи подальші знецінення активів [1].

Комунальні підприємства по всій електроенергетичній галузі запроваджують широкомасштабні програми зі скорочення витрат. Разом з тим, провідні гравці на ринку також проводять значну реструктуризацію згідно глобальної проблематики «нова енергія». Ймовірно, це також прискорило знецінення у традиційній ціннісній базі активів.

Найбільш радикально в цьому напрямі діяли два німецьких гіганти E.ON і RWE, які прийняли рішення розділити свою діяльність, а отже й активи, на дві частини: на відновлювані джерела енергії, мережі і клієнтів в одній частині і комерційне генерування енергії (насамперед теплової) в іншій.

Проте, Enel, Engie та Centrica діють окремо, і нині знаходяться у стані основних реорганізаційних процесів своєї діяльності.

Окремої уваги вимагає аналіз розподілу знецінення активів електроенергетичних і комунальних підприємств. Однак, виявити інформацію щодо розподілу за конкретними фірмами не вдалося у зв'язку з їх непублічністю. Наявні тільки узагальнені неперсоналізовані дані, які дають можливість оцінити загальні тенденції. Так на Engie і E.ON припадає 70% від перших квартилей знецінень активів в 2015 році, а також майже половина загальної кількості в рік. У 2015 знецінення активів двох компаній становило 23% від їх сукупної ринкової капіталізації в кінці 2014 року.

У 2015 році було величезне зростання рівня знецінення активів електроенергетичних та комунальних підприємств континентальної Західної Європи і Скандинавії, що становило більше половини від загальної кількості за рік. Схожа тенденція спостерігалась також й в 2013 році. Ці знецінення включали таке:

• E.ON оцінив знецінення гудвілу в межах свого енергогенеруючого підрозділу (€ 4.5 млрд.), а також знецінення, пов'язані з газовим обігрівом заводу у Франції і Великобританії (€ 0.4 млрд. і € 0.2 млрд.) і заводів на вугіллі в Німеччині і Нідерландах (€ 0.2 млрд. і € 0.2 млрд., відповідно);

• знецінення активів Engie, RWE і Vattenfall, а також Centrica, яка втратила вартість нафтогазових активів в Північному морі.

Також було зафіксоване значне зростання знецінення активів, яке не можна віднести до конкретного регіону на основі загальнодоступної інформації (інші / неспецифічні). Проте, знецінення активів, які можна виділити в Південній Європі, Великобританії та Східної Європи скоротилися.

Так само, як і в 2013 році, різке підвищення рівня знецінення гудвілу сприяло підвищенню рівня загального знецінення. У 2015 році знецінення гудвілу становило 26% від загального обсягу знецінення, в порівнянні з 15% в попередньому році і близько до 30% спостерігалося у 2012 і 2013 роках (див. табл. 2).

Аналіз активів підтверджує, що знецінення активів виросло в 2015 році, досягнувши рекордно високого рівня (див. табл. 3).

За аналогією з 2013 роком, генеруючі активи знову представляли найбільшу частку активів, які знецінилися. До € 17.2 млрд. генеруючих активів знецінених в 2015 році відносяться такі:

• Близько € 12 млрд. безпосередньо пов'язаних з активами теплової генерації (газо- або ті, що працюють на вугіллі).

• Ще € 3 млрд., пов'язані з ядерними активами, більше половини з яких припадає на електроенергетичну компанію Vattenfall та її дві станції в Швеції. Баланс виявляє знецінення енергогенеруючих активів у таких компаніях як Fortum, RWE і Centrica.

Решта знецінених активів (близько € 2 млрд.) є досить рівномірно розподіленою між гідро, вітро, біомасою та некласифікованими активами.

Таблиця 2

Знецінення активів та гудвілу (€, млрд.)

Показник	2015	2014	2013	2012	2011	2010	Всього
Знецінення гудвілу	€9.0	€3.5	€9.6	€3.9	€1.8	€2.4	€30.2
Знецінення активів	€25.7	€19.4	€22.4	€8.9	€7.5	€6.2	€90.1
Загальне знецінення	€34.7	€22.9	€32.0	€12.8	€9.3	€8.6	€120.3
Знецінення гудвілу в процентах від загального числа	26%	15%	30%	30%	19%	28%	25%

Джерело: EY аналіз фінансової звітності компанії

Таблиця 3

Динаміка знецінення активів (€, млрд.)

Показник	2015	2014	2013	2012	2011	2010	Всього
Активи енергогенерування	€17.2	€14.6	€14.8	€6.0	€5.4	€3.3	€61.3
Інші активи	€8.5	€4.8	€7.6	€2.9	€2.1	€2.9	€28.8
Загальне знецінення активів	€25.7	€19.4	€22.4	€8.9	€7.5	€6.2	€90.1
Знецінення активів енергогенерування в процентах від загального числа	67%	75%	66%	67%	72%	53%	68%

Джерело: EY аналіз фінансової звітності компанії

З € 8,5 млрд. категорії «Інші активи», € 6 млрд. відноситься до активів розвідки і видобутку сировинних енергетичних товарів. Такі електроенергетичні компанії як Engie, Centrica, E.ON, EDF, Enel і SSE, зафіксували знецінення в цій категорії.

Детальний аналіз факторів знецінення активів електроенергетичних та комунальних підприємств у 2015 році показує такі основні тенденції на європейському електроенергетичному ринку. Найбільш впливовим фактором є ціновий, важливими – попит, пропозиція та політика і регулювання, а найменш важливим – умови фінансування.

Ціни як і раніше є основним фактором знецінення активів електроенергетичних та комунальних підприємств. З урахуванням більш широкої енергетичної товарної цінової кон'юнктури, оптові ціни на електроенергію по всій Європі продовжували знижуватися протягом всього 2015 року до початку стабілізації на початку 2016 року. Така ситуація в черговий раз спонукала європейські енергетичні компанії переглянути межі допущення грошових потоків, що в свою чергу спричинило знецінення наявних активів у 2015 році.

У Німеччині, наприклад, обсяги генерації базисної електроенергії на основі чистої маржі «спарк-спред» неухильно зростають з січня 2015 року, що обумовлено падінням вартості газу в якості палива для виробництва. Тим не менш, тенденція як і раніше залишалася негативною протягом квітня 2016 року, і зростання не було достатнім, щоб витіснити енергію, згенеровану за допомогою вугілля. На відміну від цього, структурні зрушення, які відбувалися у Великобританії з жовтня 2015 року на тлі підтримки цін через контроль за викидами вуглецю [2].

По всій Європі механізми регулювання не розробляються на скоординованої основі. Національні уряди намагались гарантувати безпеку поставок в національних умовах шляхом запровадження заходів, спрямованих на винагороду за надання потужності, яка ніколи не буде необхідна, а не за поставки енергії.

В майбутньому велика частина вартості енергії для теплових активів екс-базисного навантаження буде надходити з їх експлуатаційної гнучкості в порівнянні з часткою відновлюваних джерел енергії. Платежі за надання потужності фірми, швидше за все, є одним з таких джерел вартості.

Результатом є частково різні регулюючі режими, які, як правило, вступають в протиріччя з амбіціями ЄС щодо єдиного європейського енергетичного ринку.

Ціни на викиди вуглецю, які встановлено системою торгівлі викидами ЄС (ETS) все ще не здатні вплинути на процес прийняття рішень комунальними підприємствами. В ЄС ціни на викиди вуглецю за системою ETS фактично зростали протягом 2015 року до різкого падіння на початку 2016 року. Нині вони все ще залишаються значно нижче рівня, що спостерігався п'ять років тому, і набагато нижче рівня, який може спонукати комунальні підприємства до зміни своїх майбутніх інвестиційних рішень щодо нових генеруючих потужностей.

Якщо відносини між виробниками вугілля і цінами на газ залишаться подібно до того, що було влітку 2016 року, то, на думку багатьох експертів, ціна на викиди вуглецю у € 25 або більше, може переорієнтувати використання електроенергетичними та комунальними компаніями Центральної Європи з вугілля на газ. Ціни на викиди вуглецю у € 25 значно вищі, ніж рівень, створюваний ETS ЄС. Саме з цієї причини за планами в рамках ЄС реформи ETS ЄС створення запасу стійкості ринку (MSR) в січні 2019 року, щр безсумнівно, призведе до зростання цін на викиди вуглецю, що зараз гаряче обговорюється.

У той же час, Франція намагається реалізувати плани щодо запровадження півціни на викиди вуглецю. Цей крок навряд чи суттєво вплине на ціну на викиди вуглецю за системою ETS ЄС, але це ще один приклад, коли інша європейська країна наслідує досвід Великобританії при введенні мінімальної ціни на викиди вуглецю в односторонньому порядку.

Встановлення нижнього рівня цін на викиди вуглецю в Великобританії виступило основним поштовхом розвитку економіки вугільної енергетики, схиляючи баланс на користь газової енергетики.

Чисті енергетичні спреди базисного навантаження для вугільних і газових установок у Великобританії з 2012 року показують вплив підтримки цін на викиди вуглецю. Цей зсув у порівняльній рентабельності відбився у показниках виробництва електроенергії Великобританії за період Q1 у 2016 році, частка електроенергії, виробленої на

основі вугілля в річному обчисленні, знизилась до рекордно низького рівня в 15,8%. Для порівняння, електроенергія вироблена на основі природнього газу збільшила свою частку з 25% до 38% [4].

Відновлювальні джерела енергії були розповсюджені з рекордною швидкістю по всьому світу в 2015 році, за даними звіту про стан глобального світу, який опублікований REN21. Ця тенденція знайшла своє відображення у всій Європі, де 12,5 ГВт вітрової електроенергії і 8,5 ГВт сонячної (PV).

За останні 20 років, вітрова електроенергія була найбільшим доповненням до загального обсягу виробленої електроенергії, а потім виробництво електроенергії на основі газу і сонячних фотоелектричних панелей. Це значно вплинуло на екологізацію виробництва електроенергії, що призвело до скорочення, а іноді до повної відмови від виробництва електроенергії за рахунок вугілля.

Результатом є те, що вітрова електроенергія нині складає близько 11,5% виробництва електроенергії в Європі, і на всі відновлювані джерела енергії припадає майже 30%. Тенденція розвитку виробництва електроенергії з відновлюваних джерел свідчить про високу ймовірність досягнення цілі ЄС 50% виробництва електроенергії з відновлювальних джерел до 2030 року [5].

Середньострокові перспективи виробництва відновлюваної електроенергії як і раніше є позитивними, незважаючи на зростання короткострокової невизначеності політики щодо субсидій. Різниця вартості між виробництвом електроенергії на основі мінерального палива і технологій використання відновлюваних джерел швидко скорочується. Очевидно, що наступне десятиліття буде характеризуватися як «паритет енергетичних систем». На нашу думку, така ситуація буде досягнута в більшій частині Європи для декількох технологій поновлюваних джерел енергії. За даними Bloomberg New Energy Finance (див. рис. 1 та рис. 2):

• Очікується падіння приблизно на 40% протягом наступних 25 років витрат на виробництва вітрової електроенергії. Для кожного подвоєння потужності рівень витрат на виробництво вітрової електроенергії знижувався на 19% (зафіксовані показники).

• Аналогічним чином, по витратах на сонячних фотоелектричних елементах очікується падіння близько 60% протягом наступних 25 років, за сьогоднішніми спостереженнями 26%.

Виробництво вітрової та сонячної електроенергії, ймовірно, будуть ключовими технологіями, які полегшать процес розширення розподіленої електроенергії. Це вже починає спричиняти істотний вплив на пропозицію, порушуючи існуючі динаміки ринку і таким чином, впливає на знецінення існуючих активів.

У короткостроковій і середньостроковій перспективі попит на електроенергію залишається низьким у всіх великих європейських країнах. Нинішній рівень споживання електроенергії на 10% нижче рівня 10 років тому на континенті. Природнім прагненням електроенергетичних та комунальних компаній є повернення до рівня 2008 року, тобто до початку світової фінансової кризи. Німеччина є винятком з п'яти найбільших європейських економік.

Європейські економічні агенти, на чолі з французькими та італійськими комунальними підприємствами, хочуть продати € 30 млрд. – € 35 млрд.

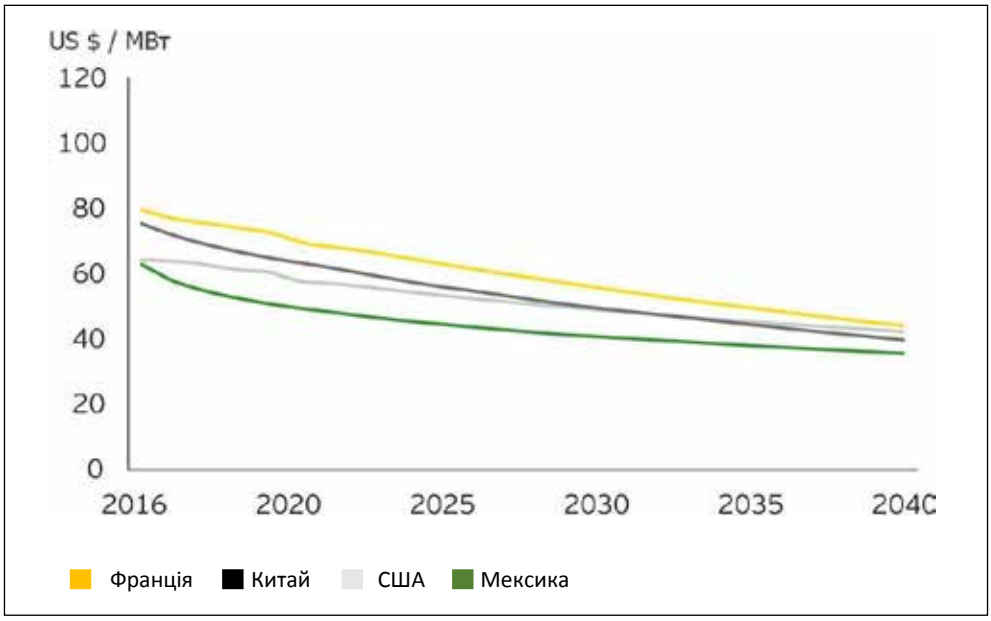


Рис. 1. Прогнозне виробництво вітрової електроенергії

Джерело: Bloomberg New Energy Finance

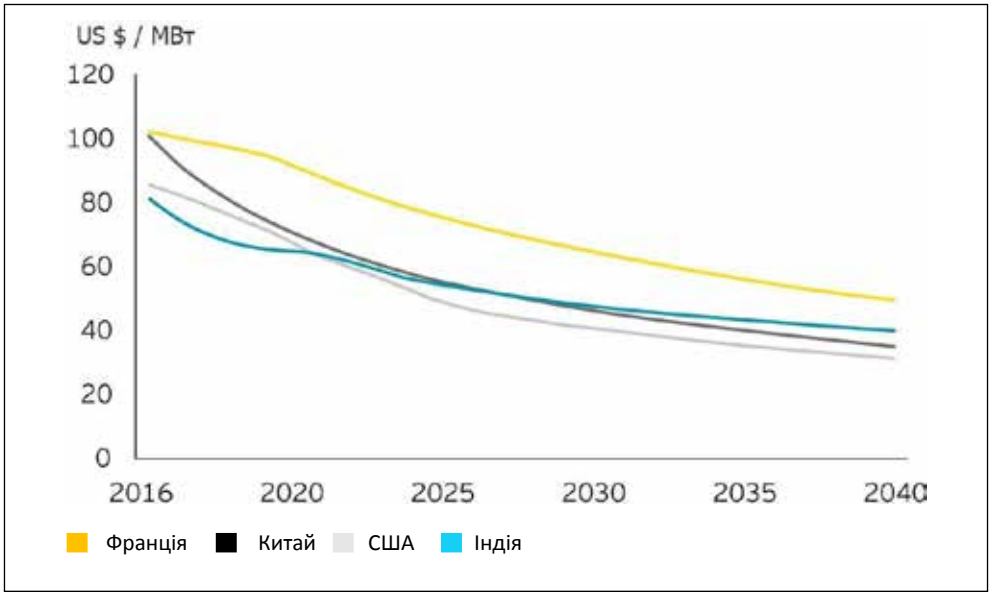


Рис. 2. Прогнозне виробництво сонячної електроенергії

Джерело: Bloomberg New Energy Finance

активів до 2020 року. Це є їхня реакція на існуючі балансові обмеження і прагнення реалізувати нові стратегії подальшого розвитку. Насправді, є довгий список електроенергетичних активів, які вже знаходяться на ринку [3].

Ціна, за якою комунальні підприємства готові продати свої активи впала в результаті їх знецінення, і вкрай важливо буде їх реалізувати за балансовою вартістю. Ми вважаємо, що влада і комунальні підприємства будуть більш охоче продавати активи теплової енергетики, зокрема, зі значним дисконтом до їх первісної вартості.

Таким чином, в результаті нашого аналізу діяльності електроенергетичних та комунальних компаній, ми можемо визначити такі результати і окреслити орієнтири подальшого розвитку електроенергетичної галузі:

• Ціноутворення: Середовище ціноутворення, схоже, стабілізувалося. Структурна переорієнтація виробництва електроенергії на основі вугілля на газову електроенергію може привести до подальшого знецінення вугільних електроенергетичних активів по відношенню до газових електроенергетичних активів.

• Пропозиція: Скорочення витрат на технології відновлюваних джерел енергії буде продовжувати чинити тиск на теплову електроенергетику, з контролем за паритетністю мереж цих двох енергосистем в декількох європейських країнах. Відновлювані джерела енергії будуть нарощувати свої потужності, оскільки аукціони пропонують доставку електроенергії за ставками, значно нижчими, ніж попередні рівні субсидій.

• Політика: Реформа ETS ЄС не буде швидким рішенням. У короткостроковій і середньостроковій перспективі механізми винагороди за виробництво електроенергії забезпечать більшу перспективу за умови одночасної відчутної підтримки активів теплової електроенергетики. Потрібно буде отримати більш чітке визнання в межах майбутніх структурних винагород.

Попит: Заходи з енергоефективності та енергозбереження будуть продовжувати стримувати попит. Електрифікація транспорту може призвести до збільшення попиту, але не раніше середини наступного десятиліття.

• Фінансування: З огляду на висновки центральних банків Європи, підтримати відновлення економіки можливо шляхом підтримання процентних ставок на низькому рівні. В такій ситуації представляється малоймовірним, що збільшиться фінансування знецінення активів в короткостроковій і середньостроковій перспективі.

Діяльність електророзподільної організації, що функціонує в умовах розвиненого ринку, має бути націлена на збільшення ринкової частки (за рахунок розширення географії електромереж та збільшення електропередавальних потужностей), підвищення споживацької задоволеності, постійне зростання продуктивності, ефективне управління активами, зменшення витрат на обслуговування одного споживача та зростання доходу.

Сегмент великих та середніх непобутових споживачів. У таких споживачів (промислових підприємств, комерційних організацій та державних чи муніципальних закладів) витрати на енергію складають значну частину собівартості продукції. Зазвичай в них є вимоги не тільки щодо обсягів, але й якості електроенергії та супутніх послуг. Електропостачальні компанії, що обслу-

говують таких споживачів, можуть працювати на регіональних, національних і навіть міжнародних ринках.

Промислові клієнти потребують індивідуального підходу. Енергопостачальні компанії повинні забезпечити їх різноманітним спектром товарів та послуг (їх перелік має включати, зокрема, енергосервісні контракти, послуги енергетичного менеджменту, консолідоване виставлення рахунків, управління поставками – commodity management). Тому для успіху електроенергетичній компаній слід приділяти увагу оптимізації активів, максимізації маржинального доходу, роботі на ринках, що зростають, виходити на нові ринки. Їх цільовою настановою має бути постачання не просто електроенергії споживачу, але й разом з нею комфорту, зручності та якості, підвищуючи ефективність їхньої діяльності.

Діяльність електропостачальника в сегменті великих та середніх споживачів для того, щоб бути успішною, має базуватися на таких ключових факторах:

- використання CRM-систем;
- гнучке ціноутворення та ризик-менеджмент, страхування;
- географічна доступність ринків;
- розуміння споживацьких переваг;
- інтеграція з бізнес-процесами та програмним забезпеченням споживача;
- відповідність якості електроенергії споживацьким потребам.

Сегмент побутових та малих непобутових споживачів. Для цього сегменту електропостачальні компанії світу пропонують максимізацію цінності для клієнта, широкий спектр продуктів та послуг, управління взаємовідносинами з клієнтами та продуктове лідерство (зелена енергія або розподілена генерація електроенергії споживачами). Такі компанії зазвичай працюють на регіональному та національному ринках.

Ключовими факторами успіху тут є:

- партнерство з іншими продавцями або провайдерами продуктів та послуг;
- розвиток додаткових послуг та використання перехресних продаж;
- гнучке ціноутворення та ризик-менеджмент;
- якісна бізнес-стратегія для розвитку сильного бренду;
- ефективний маркетинг.

Сегмент регульованого споживацького ринку. Він включає постачання універсальних послуг та послуги постачальника «останньої надії» (у випадку, коли на території недоступні інші постачальники або споживач вирішує їх не обирати). Такі енергопостачальники оперують на регіональному (локальному) ринках.

Успішність діяльності таких компаній залежить від операційної досконалості (дотримання вимог регулятора, забезпечення надійності електропостачання).

Ключові фактори успіху:

- використання CRM-систем;
- управління витратами;
- управління поставками.

Розуміння ключових факторів успіху дозволить компанії, за умови проведення поглибленого стратегічного аналізу, визначити шляхи завоювання міцних конкурентних позицій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проаналізований зарубіжний досвід регулювання електроенергетичного сектору та функціонування європейської електроенергетики за останні роки дають змогу зрозуміти можливі зміни, які ще будуть відбуватися в Україні та визначити результати їх впливу. Це та аналіз кращих практик діяльності енергозбутових та енергорозподільних компаній світу дало змогу визначити ключові фактори успіху в електроенергетиці, що функціонує на ринкових засадах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевченко В. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України : аналіт. записка [Електронний ресурс] / В. Шевченко // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/262/.
2. Benchmarking European power and utility asset impairments [Електронний ресурс] // EYGM Limited. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: ey.com/powerandutilities.
3. Mapping power and utilities regulation in Europe [Електронний ресурс] // EYGM Limited. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: ey.com/powerandutilities.
4. Coal's share of generation hits record low in first quarter, Energy Spectrum, Issue 530, Cornwall Energy, 18 July 2016.
5. "PiE's New Plant Tracker, June 2016," Power in Europe, Issue 728, Platts, 20 June 2016.

REFERENCES:

1. Shevchenko V. Vykorystannia enerhozberihaiuchyh tehnolohii v krainax YES: dosvid dlia Ukrainy [Energy-saving technology use in the EU countries: experience for Ukraine]. Kyiv, the National Institute for Strategic Studies. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/262/ (in Ukrainian).
2. Benchmarking European power and utility asset impairments // EYGM Limited. – 2016. – Available at: ey.com/powerandutilities.
3. Mapping power and utilities regulation in Europe // EYGM Limited. – 2013. – Available at: ey.com/powerandutilities.
4. Coal's share of generation hits record low in first quarter, Energy Spectrum, Issue 530, Cornwall Energy, 18 July 2016.
5. "PiE's New Plant Tracker, June 2016," Power in Europe, Issue 728, Platts, 20 June 2016.

Mamontova N.A.
Doctor of Economic Sciences, Professor
Department of Finance, Accounting and Audit
National University of Ostroh Academy
Kostin Yu.D.
Doctor of Economic Sciences, Professor
Department of Economic Cybernetics
Kharkiv National University of Radio Electronics
Head of the Laboratory "Modeling of Economic Processes
in Infrastructure Industries"

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY EFFICIENCY IN UKRAINE BASED ON THE ANALYSIS OF THE EUROPEAN ELECTRIC-POWER INDUSTRY

The scientific work has determined the importance of energy in ensuring energy security of the country in conditions of globalization and energy interdependence.

The influence of the market environment on the value of assets of power suppliers and public utility companies has been described. Data on net book value of goodwill have been presented and impairment of assets of the leading energy companies of European countries has been analyzed. Authors have forecasted the influence of impairment of goodwill on companies of the electric power industry. The causes of asset impairment have been highlighted. The analysis has been performed and the relationship between impairment of company assets and pricing in the industry has been investigated. The activities of German companies to reduce the impairment of their assets have been described. The dynamics of impairment of assets and goodwill has been presented and the main factors of influence on asset impairment of power suppliers and public utility companies have been determined. Among the main factors is the price, and the least important – financing.

The influence of control and prices on carbon emission and decision making by public utility companies of France and Great Britain has been investigated. The transition of enterprises from coal use to gas consumption for electricity generation has been emphasized.

The forecast dynamics of renewable energy production due to the production of wind and solar electricity has been presented, and special attention has been paid to the ecologization of electricity production. Based on the practice of world energy companies and power distribution companies, the guidelines for development of energy efficiency in the power industry have been determined.

Authors have emphasized pricing, the structure of supply and the role of renewable sources in electricity production. Particular attention has been paid to the short-term and medium-term prospects in the mechanism of remuneration for electricity production. Future volumes of electricity demand have been determined. The prospects of bank financing of power suppliers and public utility companies have been characterized.

The article has emphasized the need for increase the capacity of power companies, raise their productivity and customer satisfaction with the quality of services, efficient asset management, reducing costs and increase income. In the context of segments, authors have investigated the prospects for supplying electricity to large and medium-sized non-residential consumers, household and small non-residential consumers and regulated consumer market. The key factors of success with achieving strong competitive positions have been highlighted.

СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

SCENARIO MODELING OF THE DEVELOPMENT OF THE METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE

УДК 338.330. 341

Кушакова Н.О.
здобувач відділу макроекономіки
та державного управління
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

У статті визначено сутність та основні переваги використання сценарного моделювання, що дає можливість окреслити ймовірні шляхи подальшого зростання об'єкта дослідження та дозволяє коригувати стратегічні орієнтири розвитку, які можуть мати місце внаслідок глобальних тенденцій та макроекономічних змін. В межах сценарного підходу було виділено три варіанти розвитку металургійної промисловості: екстенсивний, інтенсивний та інноваційний.

Ключові слова: *інноваційність, екстенсивність, інтенсивність, металургійна промисловість, національна економіка, передбачення, сценарне моделювання, шлях розвитку.*

В статье определена сущность и основные преимущества использования сценарного моделирования, который дает возможность выделить пути дальнейшего роста объекта исследования и корректировать стратегические ориентиры развития, которые могут возникать вследствие глобальных тенденций и макроэкономических изменений. В рамках сценарного подхода было выделено три варианта развития металлургической промышленности: экстенсивный, интенсивный и инновационный.

Ключевые слова: *инновационность, экстенсивность, интенсивность, металлургическая промышленность, национальная экономика, предсказания, сценарное моделирование, путь развития.*

The article identifies the nature and main benefits of using scenario modeling, which outlines the likely paths for further growth of the research object and allows us to adjust the strategic development milestones that may occur due to global trends and macroeconomic changes. In the course of the study, we identified three potential options for the development of the metallurgical industry: extensive, intensive and innovative.

Key words: *innovation, extensiveness, intensity, metallurgical industry, national economy, predictions, scenario modeling, path of development.*

Постановка проблеми. Металургійна промисловість є одним з ключових секторів, розвиток якої позначається не тільки на становищі національної економіки, але й впливає на розвиток світової економіки в цілому, що підтверджується визнанням вітчизняної металургії одним зі світових лідерів. Так, за даними Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel Association) Україна у 2017 році посідала 9 та 10 місце в світі з виробництва чавуну і сталі відповідно [9]. Проте подальше зростання металургійного комплексу супроводжується рядом негативних явищ, які приводять до поступової втрати займаних позицій. Тому актуальним напрямом для наукового пошуку є визначення можливих варіантів розв'язання існуючих проблем на основі виділення декількох ймовірних шляхів розвитку даної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку металургійної промисловості України присвятили увагу такі вчені, як А. Амоша, О. Анісімова, С. Аптекарь, В. Большаков, О. Борисенко, І. Заблодська, А. Лазуткін, Ю. Макагон, О. Мінаєв, В. Нікіфорова, Л. Тубольцев, Є. Чайковський, І. Ялдін та ін. Пріоритетним напрямом наукового дослідження в даному питанні є визначення можливих сценаріїв подальшого розвитку металургійної промисловості, що мають передбачати розв'язання існуючих негативних ситуацій на основі використання різних методів та підходів.

Постановка завдання. Метою статті є визначення переваг сценарного моделювання, застосування даного підходу для окреслення ймовірних сценаріїв розвитку металургійної промисловості України та з'ясування наслідків кожного з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній науці розробка сценаріїв розвитку отримує широке поширення, через можливість врахування широкого масиву факторів, що позначаються на функціонуванні, наприклад визначеної галузі й дають можливість прийняти найбільш раціональні рішення. На думку К. Феофанова, «сценарне планування дозволяє здійснювати комплексну оцінку ймовірних варіантів розвитку та детально вивчати структурні особливості та потенційні наслідки» [7].

Основою метою сценарного підходу є окреслення стратегічної задачі розвитку об'єкта прогнозування. Виділяють, що сценарій як метод прогнозування потенційного розвитку має два призначення [1, 5]:

1) передбачення та проведення попереднього аналізу ймовірних модифікацій, що можуть виникати в результаті політичних, економічних, соціально-культурних та технологічних змін в умовах невизначеності їх проведення;

2) окреслення факторів, що спрямовані на досягнення визначеної стратегічної мети та з'ясування проблем, що можуть мати місце на шляху досягнення цілі.

До основної переваги сценарного моделювання у порівнянні з іншими методами стратегічного планування відносять «можливість коригувати стра-

тегічні орієнтири розвитку, що можуть виникати внаслідок глобальних тенденцій та макроекономічних змін, а також вносити корективи у поточні та середньострокові плани» [3]. Серед інших переваг стратегічного прогнозування розвитку металургійної промисловості доцільно окреслити:

– виявлення факторів, що впливають на розвиток металургії;

– використання фінансових показників у якості не вихідних даних, а результатів;

– досягнення ефективного управління невизначеністю та ризиком;

– творчий підхід;

– задіяння можливостей, що при інших методах моделювання могли бути проігноровані.

Здебільшого, побудова сценаріїв ґрунтується на суб'єктивній основі й відображає світоглядні пріоритети авторів, тому наочним є існування різних підходів до окреслення можливих сценаріїв розвитку металургійної промисловості. Наприклад: Нікіфорова В.А. виділяє інерційний та активний сценарії [6], Клименко Д,В та Охріменко О.О. – інерційний, сировинний та інноваційний [4], Заблодська І.В. та Івченко Е.А. – оптимістичний та песимістичний [2], Ялдін В.І. – базовий, оптимістичний та песимістичний [8]. На нашу думку, вирішення існуючих проблем вітчизняної металургії (використання застарілої техніко-технологічної бази, незадовільна якість продукції металургії, переважання експорту товарів з невисокою доданою вартістю, недостатня кількість інвестиційних ресурсів тощо) та окреслення подальших напрямів її розвитку можливе в межах екстенсивного, інтенсивного та інноваційного сценаріїв.

Екстенсивний сценарій передбачає збереження існуючих тенденцій й характеризується орієнтацією на вирішення сьогоденних проблем, а не на майбутні перспективи. Тим самим притаманною є відмова від потенційних довготривалих проектів, орієнтація здебільшого на внутрішній ринок та виробництво продукції з невисокою доданою вартістю. За таким сценарієм металургія не потребує значної кількості робітників з високою кваліфікацією та розумової праці, адже низький технологічний рівень виробництва передбачає працевлаштування здебільшого робітників фізичної праці. Зростання попиту можливе внаслідок розвитку будівництва, що спричинить переважання у виробництві сортового прокату та заготівок.

Залучення інвестицій є необхідним для реконструкції виробництва з метою збільшення виробничих потужностей, проведення капітального ремонту чи навіть будівництва нових підприємств, в межах яких фактично буде використано морально застаріла техніко-технологічна база виробництва. Фінансування окреслених проектів має здійснюватися за рахунок використання власних ресурсів (спеціальні фонди, амортизаційні відрахування, прибуток тощо), банківського кредитування чи лізингу.

Серед наслідків впровадження екстенсивного сценарію слід виділити:

1) втрату лідируючих позицій української металургії як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку;

2) загострення потреби в техніко-технологічному переоснащенні виробництва;

3) зниження доходності металургійних підприємств та конкурентоспроможності галузі в цілому;

4) збільшення імпортозаміщення;

5) подальше зниження випуску металопродукції в країні;

6) погіршення соціально-економічної ситуації в районах розташування металургійних підприємств.

Основною метою інтенсивного сценарію є збереження поточного стану та стабілізація інвестиційних надходжень. Її основними характеристиками є орієнтація на внутрішній ринок та прагнення до усунення конкурентів в його межах, покращення якості продукції та збільшення доданої вартості, зниження собівартості за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій, удосконалення техніки. Стратегічним напрямом за таким шляхом розвитку є зниження питомих витрат. Кількість фізичної праці приблизно дорівнює кількості розумової праці.

За таким сценарієм розвитку інвестиції спрямовуються на фінансування енерго- та ресурсозберігаючих проектів та збереження наявного наукового потенціалу, відповідно методами реалізації інвестиційних стратегій є вкладення у модернізацію, реконструкцію та технічне переоснащення виробництва, інтеграції вітчизняних підприємств з західними переробними підприємствами. На виконання окреслених задач можуть бути використані власні фінансові ресурси, банківське кредитування, залучення акціонерного капіталу шляхом проведення IPO, SPO, облігаційні позики.

Наслідками інтенсивного сценарію слід визнати:

1) збільшення конкуренції на внутрішньому ринку;

2) збільшення виробничих потужностей;

3) відновлення зовнішніх ринків збуту металургійної продукції;

4) великі витрати на залучення фінансових ресурсів,

5) наявність значних інвестиційних витрат, що приводить до фінансової нестійкості.

Інноваційний сценарій розвитку передбачає створення довготривалих конкурентних переваг, чого можна досягти за допомогою збільшення обсягів та якості високотехнологічної продукції, використання сучасної інноваційної техніки та технології. Визначають, що «реалізація даного сценарію характеризується зростанням попиту на продукцію з високою доданою вартістю, що обумовлює розвиток нових інноваційних технологій та виробництва високотехнологічних видів про-

дукції металургійної галузі» [4]. Такі зміни мають привести до збільшення доходів. Притаманним є залучення більшої частки працівників розумової праці, ніж фізичної. Такі зміни обумовленні використанням у виробничому процесі складної сучасної техніки та технології.

Недоліком такої стратегії є активна роль держави, що потрібна для стимулювання інноваційного зростання національної економіки в цілому та створення необхідних умов для залучення інвестиційних ресурсів. Останні мають спрямовуватися на фінансування наукових розробок, створення нових технологій, випуск нової продукції, розвідку та освоєння нових родовищ тощо.

До основних здобутків інноваційного шляху розвитку слід віднести:

1) розширення ринків збуту та зміцнення лідируючих позицій у світі;

2) зростання випуску та експорту високотехнологічної металопродукції;

3) збільшення інвестиційних надходжень;

4) модернізація та інноваційне оновлення процесу виробництва та скорочення відставання за техніко-технологічним рівнем від провідних країн виробників металопродукції.

На рис. 1 представлено оцінку динаміки конкурентоспроможності металургійної галузі за окресленими сценаріями. Такий аналіз дозволяє зробити висновок, що в довгостроковій перспективі пріоритетним має бути інноваційний шлях розвитку, що дозволяє не тільки підвищити конкурентоспроможність галузі, але й створює всі необхідні умови для інноваційного зростання національної економіки в цілому. Адже, як показано на рис. 2 за інноваційним сценарієм збільшується кількість використаних інновацій; кількість підприємств, що впроваджують інновації та виконання науково-дослідних робіт. Таке зростання супроводжується збільшенням інвестиційних надходжень, що є важливою умовою для проведення та розширення науково-дослідного пошуку та техніко-технологічних нововведень. За таких умов можна досягти позитивних зрушень як для самої економіки, так і людини, розумові здібності якої є необхідною умовою розробки та впровадження інновацій, але не є достатньою.

Таким чином, стратегічним напрямом для вітчизняної металургії має бути третій сценарій, оскільки він дозволяє максимально використати наявні сильні сторони та можливості. Проте, вибір подальшого шляху розвитку металургійного комплексу України залежить від визначення пріоритетних задач розвитку галузі урядом та керівництвом металургійних заводів, що безпосередньо впливає на фінансування інвестиційних проектів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з окреслених сценаріїв розвитку металургійної промисловості найбільш пріоритетним є інноваційний. Оскільки він дозволяє запровадити новітні технології, що здатні не тільки збільшити конкурентоздатність вітчизняної металургійної промисловості, але й перетворити українську металургію на світового лідера. Однак, існують значні перешкоди, що унеможливлюють негайну активізацію даного шляху розвитку, до яких слід віднести:

1) брак фінансового забезпечення інноваційних розробок та їх подальшого впровадження;

2) відсутність необхідної інноваційної інфраструктури;

3) недосконалість нормативно-законодавчої бази щодо стимулювання та регулювання інноваційної діяльності;

4) невідповідність корпоративної структури, що формується в металургійній галузі, головним вимогам інноваційного розвитку.

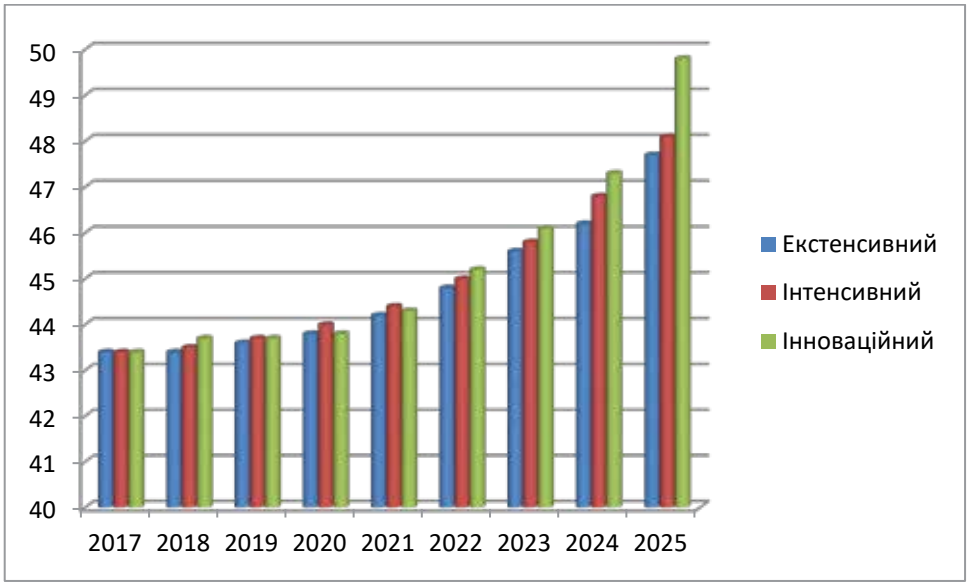


Рис. 1. Динаміка конкурентоспроможності галузі за екстенсивним, інтенсивним та інноваційним сценарієм

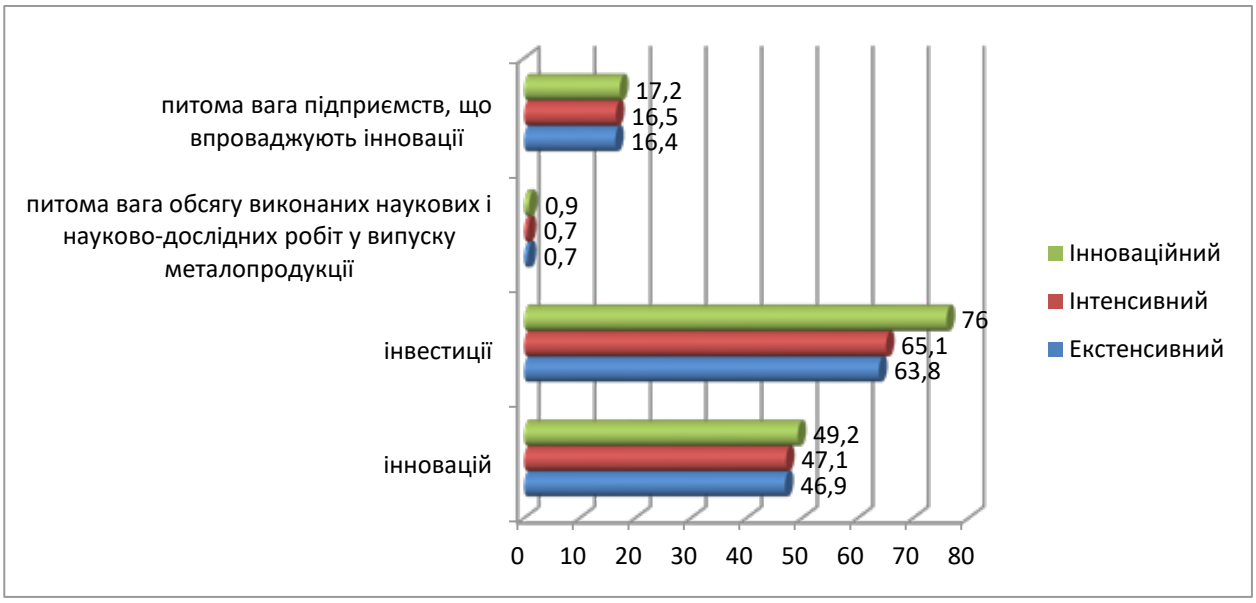


Рис. 2. Порівняння прогнозованих результатів розвитку металургійної промисловості за екстенсивним, інтенсивним та інноваційним сценарієм

Таблиця 1

Загальні характеристики прогнозних сценаріїв розвитку металургійного комплексу України

Умови та фактори визначення сценарію	Наслідки реалізації сценарію	Результат розробки сценарію
Екстенсивний сценарій		
Нестабільність фінансово-кредитного механізму Зменшення фінансування	Консервація техніко –технологічної бази виробництва на рівні, що значно відстає від світових тенденцій Низька якість металопродукції Зниження інвестиційних надходжень	Екстенсивний розвиток металургійної промисловості Настання більш несприятливих умов та погіршення основних показників розвитку у порівнянні з фактичним станом Переорієнтація на внутрішній ринок
Інтенсивний сценарій		
Збільшення продуктивності праці Наявність відносно стабільних ринків збуту вітчизняної металопродукції Зниження ресурсо- та енергомісткості продукції і як наслідок зменшення собівартості Збільшення доданої вартості металопродукції	Зменшення зайнятого населення в галузі Тимчасові зупинки виробництва, що обумовлені модернізацією	Поступове покращення окремих показників діяльності Зміцнення конкурентних позицій у середньостроковій перспективі Інерційне посилення тенденцій розвитку
Інноваційний сценарій		
Зростання техніко-технологічного рівня виробництва Значне збільшення інвестиційних ресурсів Збільшення обсягів випуску високотехнологічної металопродукції Необхідність розвитку інноваційної інфраструктури	Суттєве зменшення зайнятого у виробничому процесі та збільшення частки зайнятості у науково-дослідних підрозділах Зростання торгово-збутових витрат, що виникають під час завоювання нових ринків Зменшення виробничих потужностей, що обумовлено структурно-технологічними та ринковими змінами	Постійне інноваційне зростання Покращення рівня та якості життя населення, особливо в районах розташування металургійних підприємств Вирішення проблем екологічної безпеки Зміцнення конкурентних позицій у довгостроковому вимірі

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дятловская И. Мифы о неприменимости и мировая практика сценарного планирования. Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1. URL: http://www.cconcordia.org/ru/ publics/74/13.html.
2. Заблодська І.В., Івченко Е.А. Форсайт як інструмент діагностики розвитку металургійного комплексу східних регіонів України. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2015. № 6 (223). С. 39-41.
3. Кизим М.О., Гейман О.А. Сценарне моделювання розвитку соціально-економічних систем: напрямки, особливості та механізми. Регіональна економіка. 2009. № 4. С. 16-23.
4. Клименко Д.В, Охріменко О.О. Тенденції розвитку української та світової чорної металургії. Актуальні проблеми економіки та управління. 2010. № 4. URL: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2010_4.pdf.
5. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года. М.: Институт экономических стратегий, 2006. 432 с.
6. Никифорова В.А. Сценарный подход к разработке среднесрочной стратегии развития металлургии Украины. Экономика промышленности. 2009. № 5(48). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/stsenarnyy-podhod-k-razrabotke-srednesrochnoy-strategii-razvitiya-metallurgii-ukrainy.
7. Феофанов К.А. О сценарном подходе к прогнозированию. СОЦИС. 2008. № 5. URL: http:// cesirt.ru/index.php?go=Monitoring&in =view&id=223.
8. Ялдін В.І. Імітаційне моделювання конкурентоспроможності металургійної галузі України. Управління розвитком. 2016. № 3 (185). С. 129-136.
9. Steel Statistical Yearbook 2017. World Steel Association : веб-сайт. URL: https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook.html.

REFERENCES:

1. Dyatlovskaya I. (2007) Mify o neprimenimosti i mirovaya praktika stsenarnogo planirovaniya. [Inapplicability myths and global scenario planning practice] Menedzhment v Rossii i za rubezhom (electronic journal) Vol. 1. Available at: http://www.cconcordia.org/ru/ publics/74/13.html.
2. Zablodska I.V., Ivchenko E.A. (2015) Forsait yak instrument diahnostyky rozvytku metalurhiinoho kompleksu skhidnykh rehioniv Ukrainy [Foresight as a diagnostic tool for the development of the metallurgical complex of the eastern regions of Ukraine] Bulletin of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. Vol. 6 (223). pp. 39-41.
3. Kyzym M.O., Heiman O.A. (2009) Stsenarne modeliuvannia rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system: napriamky, osoblyvosti ta mekhanizmy. [Scenario modeling of development of socio-economic systems: directions, features and mechanisms] Regional economy. Vol. 4. pp. 16-23.
4. Klymenko D.V, Okhrimenko O.O. (2010) Tendentsii rozvytku ukrainskoi ta svitovoi chornoi metalurhii [Trends in the development of Ukrainian and world ferrous metallurgy] Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia. (electronic journal) Vol. 4. Available at: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2010_4.pdf.
5. Kuzyk B.N., Yakovets Yu.V. (2006) Integral'nyy makroprognoz innovatsionno-tekhnologicheskoy i strukturnoy dinamiki ekonomiki Rossii na period do 2030 goda. [Integrated macro-forecast of innovative-technological and structural dynamics of the Russian economy for the period until 2030]. M.: Institute of Economic Strategies.
6. Nikiforova V.A. (2009) Stsenarnyy podkhod k razrabotke srednesrochnoy strategii razvitiya metallurgii Ukrainy [Scenario approach to the development of a medium-term strategy for the development of metallurgy in Ukraine] Ekonomika promyshlennosti. (electronic journal) Vol. № 5(48). Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/stsenarnyy-podhod-k-razrabotke-srednesrochnoy-strategii-razvitiya-metallurgii-ukrainy.
7. Feofanov K.A. (2008) O stsenarnom podkhode k prognozirovaniyu [About the scenario approach to forecasting] SOTsIS (electronic journal) Vol. 5. Available at: http://cesirt.ru/index.php?go=Monitoring&in=view &id=223.
8. Yaldin V.I. (2016) Imitatsiine modeliuvannia konkurentospromozhnosti metalurhiinoi haluzi Ukrainy [Simulation modeling of competitiveness of metallurgical industry of Ukraine] Development Management. Vol. 3 (185). pp. 129-136.
9. Steel Statistical Yearbook 2017. World Steel Association URL: https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook.html.

Kushakova N.O.
Applicant in the Department of Macroeconomics and Public Administration
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

SCENARIO MODELING OF THE DEVELOPMENT OF THE METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE

The article identifies the nature and main benefits of using scenario modeling, which outlines the likely paths for further growth of the research object and allows us to adjust the strategic development milestones that may occur due to global trends and macroeconomic changes. The basis of the scenario approach is to outline the strategic task of developing a forecasting object. Scenario construction is subjective and reflects the authors' outlook, so there are different approaches to defining possible ways for the metallurgical industry to develop. In the course of the study, we identified three potential options for the development of the metallurgical industry: extensive, intensive and innovative.

An extensive path involves maintaining current trends, abandoning long-term projects, manufacturing low-value-added products and focusing on the domestic market. The consequences of the first scenario include the loss of leadership positions, increased import substitution; deterioration of the socio-economic situation in the locations of metallurgical enterprises.

An intensive way is to improve the quality of products and increase the value added the introduction of resource and energy-saving technologies, and the stabilization of investment revenues. The consequence of this scenario is an increase in production capacity and competition in the domestic market; restoration of foreign markets for metallurgical products.

Innovative path – creation of long-term competitive advantages, development of new innovative technologies, production of high-tech products. The main achievements of the third probable path of metallurgy development are: expansion of markets and strengthening of the leading positions in the world; increase in export of high-tech metal products and increase in investment income; modernization and innovative upgrades.

Strategic direction for the domestic metallurgy should be the third scenario, as it allows to maximize the available strengths and opportunities, as well as to introduce the latest technologies that can not only increase the competitiveness of the domestic metallurgical industry, but also turn Ukrainian metallurgy into a world leader. However, there are significant obstacles that make it impossible to immediately activate this path of development, which include: lack of financial support for innovative developments and their further implementation; lack of the necessary innovative infrastructure; imperfection of the legislative and regulatory framework for stimulating and regulating innovation activity; mismatch of the corporate structure formed in the metallurgical industry, the main requirements of innovative development.

КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ

BANKS CREDIT-INVESTMENT ACTIVITY: MATTER AND FEATURES OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE

УДК 336.71

Долінський Л.Б.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Київський національний економічний університет

У статті розглянуто сутність кредитно-інвестиційної банківської діяльності та надано розширене тлумачення цього поняття. Проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ в Україні. Визначено, що ключовими проблемами, що заважають активізації банківських кредитно-інвестиційних операцій, є проблемна заборгованість та дефолти за борговими зобов'язаннями. З метою ефективного розвитку банківської діяльності запропоновано запровадження механізмів управління дохідністю та ризиком кредитно-інвестиційних операцій в межах комплексної системи ризик-менеджменту банківських установ. Стверджується, що активізація кредитно-інвестиційної діяльності – це глобальна задача, яка має вирішуватися на рівні державної політики, а отже потребує розробки відповідного фінансового механізму.

Ключові слова: *кредитно-інвестиційна діяльність; банківська установа; ризик-менеджмент; банківський кредит; облігаційна позика; фінансовий механізм.*

В статье рассмотрено сущность кредитно-инвестиционной банковской деятельности и дано расширенное толкование этого понятия. Проанализировано современное состояние и перспективы развития кредитно-инвестиционной деятельности банковских учреждений в Украине. Определено, что ключевыми проблемами, которые мешают активизации банковских кредитно-инвестиционных операций, являются проблемная задолженность и дефолты по долговым обязательствам. С целью эффективного развития банковской деятельности предложено внедрение механизмов управления доходностью и риском кредитно-инвестиционных операций в рамках комплексной системы риск-менеджмента банковских учреждений. Утверждается, что активизация кредитно-инвестиционной деятельности – это глобальная задача, которая должна решаться на уровне государственной политики, а значит требует разработки соответствующего финансового механизма.

Ключевые слова: *кредитно-инвестиционная деятельность; банковское учреждение; риск-менеджмент; банковский кредит; облигационный займ; финансовый механизм.*

The article considers the essence of credit and investment banking activity and gives an expanded interpretation of this concept. The current situation and the development prospects of the credit-investment activity of banking institutions in Ukraine are being analyzed in this article. It is defined that the major obstacles in the bank's credit-investment operations intensification are the troubled indebtedness and the defaults on debt instruments. The implementation of the bank's credit-investment operations risk-yield management tools is proposed for the efficiency improvement in banks activities within the complex risk-management system for the banking institutions. It is stated in the article that the credit-investment activity intensification is the global challenge, that should be solved on the state-policy level, consequently it requires the corresponding financial mechanism development.

Key words: *credit-investment activity; banking institution; risk-management; bank loan; bond loan; financial gear.*

Постановка проблеми. Розвинені економічні відносини між суб'єктами господарювання передбачають чітку та ефективну організацію процесів мобілізації, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів. У сучасному економічному середовищі забезпечення даних процесів покладається на фінансову систему (фінансовий ринок) країни. В свою чергу, драйвером розвитку фінансової системи є кредитно-інвестиційна діяльність. Вона також є основним джерелом генерування доходів фінансових установ тому важливість її активізації важко переоцінити.

В Україні фінансовий ринок є банкоцентричним, оскільки найбільш потужними учасниками ринку є саме комерційні банки. Тому важливим питанням як в науковому так і в прикладних аспектах є дослідження кредитно-інвестиційної діяльності саме для банківських установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ розглядали в своїх працях такі відомі науковці як: Мороз А.М. [1], Луців Б.Л. [2], Любунь О.С. [3], Пересада А.А. [4], Примостка Л.О. [5], Синки Дж. [6], Фабоцци Ф. [7], Шелудько Н.М. [8] та інші.

Незважаючи на значну кількість досліджень, проведених з даної тематики, існує необхідність подальшого вивчення сутності існуючих проблем з урахуванням специфічних властивостей вітчизняної банківської системи, а також уточнення основних дефініцій щодо кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ в Україні.

Постановка завдання. Висвітлення проблемних питань функціонування банківських установ в Україні та уточнення основних дефініцій щодо банківської кредитно-інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. У Законі України *«Про банки і банківську діяльність»* [9] сказано, що *банківська діяльність* – це залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та *розміщення* зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, від-

криття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб.

Отже, важливою складовою банківської діяльності є *розміщення* коштів, яке реалізується шляхом здійснення *кредитних* та *інвестиційних* операцій.

В цьому ж Законі сказано, що *банківський кредит* – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [9].

Відповідно до Закону України *«Про інвестиційну діяльність»* [10], *інвестиціями* визнаються довгострокові *вкладення* різних видів майна, інтелектуальних цінностей та майнових прав в об'єкти господарської діяльності з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення іншого соціального ефекту. Також, у Законі України *«Про інвестиційну діяльність»* [10] сказано, що джерелами фінансування інвестицій можуть виступати банківські кредити, що свідчить про пов'язаність кредитної та інвестиційної діяльності банків.

Отже, банківське кредитування та інвестування за своєю економічною природою є дуже схожими фінансовими операціями, сутність яких полягає в розміщенні (вкладенні) коштів з метою одержання прибутку. Причому як кредитування так й інвестування передбачають, що банк надає тимчасово вільні кошти на умовах платності, поверненості, строковості.

Таким чином, на наш погляд, *кредитно-інвестиційною діяльністю банківських установ* можна вважати всі види активних банківських операцій, сутність яких полягає у видачі (вкладенні) коштів в обмін на певні боргові зобов'язання з метою одержання прибутку (відсоткового доходу) від цих капіталовкладень за умов виконання позичальником взятих зобов'язань вчасно та в повному обсязі.

Надавши визначення кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ з урахуванням профільного законодавства, проаналізуємо ключові відмінності між кредитними та інвестиційними операціями (розглядатиме лише фінансові інвестиції).

Для *кредитних операцій* характерною є наявність конфіденційного кредитного договору між банком (кредитором) та позичальником (боржником), а для *фінансових інвестицій* окремого договору не потрібно, умови угоди зазвичай є публічними (публікуються у вільному доступі у проспекті емісії відповідних цінних паперів). Інша відмінність між кредитною та інвестиційною діяльністю полягає в тому, що при кредитуванні, як правило, банк виступає єдиним кредитором для боржника в межах цієї операції, а при інвестуванні, навіть в одному випуску цінних паперів одного емітента, може бути багато інвесторів (держателів), які ділять між собою потенційні доходи та кредитно-інвестиційні ризики.

Взагалі, боргові цінні папери з одного боку є об'єктами *інвестування*, а з іншого боку їх прийнято відносити до інструментів *комерційного кредитування*. Об'єктом комерційного кредиту також можуть бути реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги щодо яких продавцем надається *відстрочка платежу*. *Комерційне кредитування* у вигляді боргових цінних паперів передбачає, що останні є борговим зобов'язанням, яке обумовлює певні кредитні вимоги, тобто утворюється пара: *боргове зобов'язання – кредиторські вимоги*.

Інший тип боргових зобов'язань виникає у разі звичайних банківських кредитних угод. *Класичне кредитування* являє собою тріаду: *кредитна угода – боргове зобов'язання – кредиторські вимоги.* Тобто за банківським кредитом, на відміну від кредитування за допомогою боргових цінних паперів, обов'язково має існувати певна кредитна угода. Разом з тим, кредитно-інвестиційний ризик має відношення до всіх фінансових угод, для яких характерним є виникнення пари *боргове зобов'язання – кредиторські вимоги.*

Боргові зобов'язання, які оформлені у вигляді боргових цінних паперів, є більш «гнучкими» в аспекті договірних умов, і надають кредитору (інвестору) ширший діапазон можливої норми дохідності. Однак, з погляду надійності, боргові цінні папери в більшості випадків є бланковим (*незабезпеченим*) борговим зобов'язанням, натомість класичні кредитні продукти зазвичай є *забезпеченими* (заставою або іншими способами).

Найбільш розповсюдженим видом боргових цінних паперів в Україні є облігації. У табл. 1. наведено порівняльну характеристику облігаційної позики (інвестиційний інструмент) та класичного банківського кредиту (традиційний кредитний інструмент).

Отже, якщо порівнювати облігаційну позику з банківським кредитом (див. табл. 1), то, на нашу думку, їх основна відмінність полягає у тому, що облігації є публічним інструментом, з відомими інвестиційними параметрами випуску (номінальна вартість, строк обігу, ставка дохідності тощо), а умови банківського кредиту є конфіденційними та становлять комерційну таємницю. Крім того, більшість умов банківського кредиту (насамперед, сума боргу, строк кредитування, кредитна ставка тощо) є індивідуальними та узгоджуються між конкретними кредитором та позичальником. З цього випливає, що банківський кредит має дуже обмежені можливості щодо виходу кредитора з фінансування цього боргового зобов'язання, коли кредитна угода вже укладена. Облігації, як цінні папери, що вільно обертаються на фондовому ринку, дозволя-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика банківського кредиту та облігаційної позики

Ознака	Облігаційна позика	Традиційний банківський кредит
Визначення умов боргового зобов'язання	Умови є публічними та загальновідомими на ринку, які позичальник (емітент) пропонує всім гіпотетичним кредиторам (інвесторам)	Є конфеденційними та індивідуально узгоджуються між позичальником та кредитором
Кількість кредиторів (інвесторів)	Може бути багато інвесторів, навіть за одним випуском облігацій	Зазвичай є один банк-кредитор
Підтвердження боргового зобов'язання з боку позичальника (емітента)	Зобов'язання є публічним та задеклароване у проспекті емісії облігацій. Не потребує укладання окремої кредитної угоди між емітентом та інвестором	Банківський кредит обов'язково оформлюється шляхом укладання певного кредитного договору між позичальником та кредитором
Можливість перепродажу боргового зобов'язання	Облігація, як інструмент фондового ринку, може бути перепродана багато разів протягом обігу, причому інвестори можуть отримати певний спекулятивний дохід від перепродажу	Перепродаж кредитів є дуже обмеженим, зазвичай реалізується лише шляхом переуступки прав боргових вимог. Як правило, застосовуються для проблемних кредитів, при цьому боргові зобов'язання перепродаються зі значним дисконтом, отже банк фіксує збитки.
Забезпечення	Звичайні облігації не потребують забезпечення, іпотечні облігації забезпечені іпотечним пулом. В більшості випадків, облігації це «бланковий» (незабезпечений) кредит	В більшості випадків банківський кредит забезпечений заставою та / або іншими засобами
Кредитна історія	За облігаціями формується публічна історія стосовно їх емітента (позичальника)	Кредитна історія не є публічною, але її можна отримати за запитом у спеціальних кредитних бюро
Оцінка ризиків	Існує загальновідома публічна оцінка у вигляді кредитних рейтингів облігацій, яка доступна всім інвесторам	Кожний банк проводить власне внутрішнє оцінювання ризиків

ють інвестору перепродати їх та отримати кошти, не чекаючи моменту погашення цього боргового зобов'язання. Перепродаж облігацій, за сприятливої ринкової кон'юнктури, може бути вигідним для інвестора. Тобто, гіпотетично він може розраховувати за облігаціями не лише на відсоткові доходи як за кредитним інструментом, але й на спекулятивні доходи як за інструментом фондового ринку.

В цілому, в аспекті банківських фінансових операцій, спрямованих на формування їх кредитно-інвестиційних активів, *інвестиційна діяльність* тісно пов'язана з *кредитною діяльністю*, оскільки інструменти фінансових інвестицій також є засобами публічної позики, тобто інвестор, вкладаючи кошти в певний бізнес, насправді кредитує його, надаючи позиковий капітал. Отже на фінансовому ринку відносини *«емітент – інвестор»* майже рівнозначні до відносин *«позичальник – кредитор»*. Таким чином, боргові зобов'язання у позичальників, з одного боку, та кредиторські вимоги у банківських установ, з іншого боку, виникають як за звичайними банківськими кредитами (традиційна банківська *кредитна* діяльність у системі відносин *«позичальник – кредитор»*) так і за борговими цінними паперами (банківська *інвестиційна* діяльність у системі відносин *«емітент – інвестор»*).

Разом інструменти традиційного банківського кредиту (*кредитні угоди*) та фінансові інструменти комерційного кредитування (*боргові цінні папери*) є основними складовими кредитно-інвестиційного портфелю банківських установ. Надалі говоритимемо про *банківську кредитно-інвестиційну діяльність*, розуміючи, що вона відноситься до всіх активних операцій банківських установ, спрямованих на формування їх *кредитно-інвестиційного портфелю* з метою отримання відсоткового доходу.

Зрозуміло, що залежно від специфічних внутрішніх чинників та кон'юнктури зовнішніх ринків в банку можуть зміщуватися акценти стосовно питомої ваги кредитування та інвестування у складі активних банківських операцій. До того ж, кредитно-інвестиційна політика кожного комерційного банку залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, стратегічних цілей, ставлення до ризику тощо, що, в свою чергу, обумовлює і вибір відповідних фінансових інструментів.

Банківська установа є професійним фінансовим посередником, який залучає тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, а потім намагається оптимально розподілити їх, трансформуючи їх у кредитно-інвестиційні активи. Банки спрямовують акумульовані ресурси (власні, залучені та запозичені кошти) в найпривабливіші та найефективніші кредитні угоди та інвестиційні проекти. Головними споживачами банківських фінансових послуг виступають домогосподарства та підприємства реального сектору економіки. При цьому, відповідно до ринкових законів попиту та пропозиції, кошти у вигляді кредитів та інвестицій над-

ходять до тих галузей економіки де є найбільша потреба у додаткових фінансових ресурсах. Таким чином, важлива роль банківських установ на макроекономічному рівні полягає в тому, що вони фінансують різні сфери підприємництва та стимулюють розвиток реального сектору економіки, забезпечуючи ефективні ринкові механізми мобілізації, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів у матеріальне виробництво, виступаючи каталізатором розвитку економічної системи в цілому. Тобто, в макроекономічному аспекті, кредитно-інвестиційна діяльність банківських установ спричиняє не лише зростання капіталізації на рівні банку, але й сприяє приросту суспільного капіталу. Отже, повністю погоджуємось з Огородник В.В., яка стверджує, що саме розвиток банківської кредитно-інвестиційної діяльності, дасть змогу підвищити інвестиційну привабливість держави та забезпечити структурні зрушення в економіці [11].

Однак, розвитку банківської системи та активізації кредитно-інвестиційних операцій в Україні в значній мірі заважають накопичені «проблемні» (непрацюючі) активи у кредитно-інвестиційних портфелях, які утворилися внаслідок масових випадків дефолтів (неплатежів) за борговими зобов'язаннями. Тому, ключовим злободенним питанням у кредитно-інвестиційній діяльності є питання управління ризиком боргових інструментів в межах комплексної системи ризик-менеджменту фінансових установ. Нівелювання наслідків «кризи неплатежів» шляхом зниження кредитно-інвестиційних ризиків, має призвести до поступового покращення інвестиційного клімату та активізації фінансово-кредитної діяльності з метою фінансування діяльності підприємств реального сектору економіки.

Рішенням Ради НБУ *«Про активізацію кредитування в Україні»* [12] задекларовано, що повільні темпи активізації банківського кредитування, перевага в структурі кредитного портфеля короткотермінових кредитів, відносно високі ставки за кредитами не сприяють ні підвищенню темпів відновлення економіки, ні перешкоджанню зниженню інфляції, яке можна забезпечити через кредитне стимулювання вітчизняного виробництва та імпортозаміщення. Ефективний розвиток економіки можливий лише за умови активного розвитку реального сектору, який має бути пріоритетним об'єктом банківського кредитування. Кредити, надані підприємствам реального сектору, сприятимуть розвитку виробництва, особливо за умови їх спрямування на модернізацію, технічне переозброєння та інновації. Активізація кредитування за прийнятними для суб'єктів господарювання відсотковими ставками та довгими термінами позик потребує комплексного врегулювання. Заходи щодо цього мають стосуватися як необхідності підтримки реального сектору економіки з боку держави, так і стимулювання банків до надання кредитів [12].

Таким чином, необхідно враховувати взаємозалежність успішного розвитку кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ та економіки в цілому. З одного боку, сталий економічний розвиток країни значною мірою залежить від ефективного функціонування її банківської системи, а з іншого боку, комерційні банки зацікавлені в стабільному економічному середовищі, що є необхідною умовою їх активної кредитно-інвестиційної діяльності. В цілому, сталий розвиток та ефективне функціонування економіки України вимагає дієвих заходів стимулювання кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ. Причому, ця проблема має вирішуватися в комплексі, на загальнодержавному рівні, з метою активізації всіх взаємопов'язаних суб'єктів кредитно-інвестиційних операцій: населення, як постачальників грошових коштів (депозитні операції) та як споживачів кредитних послуг; банків, як фінансових посередників, ключових кредиторів та інвесторів; суб'єктів господарювання, як основних об'єктів фінансування; держави, як регулятора економіко-правових відносин між усіма учасниками кредитно-інвестиційної діяльності.

Виходячи з вищезазначеного, зрозуміло, що активізація кредитно-інвестиційної діяльності – це глобальна задача, яка має вирішуватися на рівні державної політики, а отже потребує розробки відповідного *фінансового механізму*, який буде розглянуто у наступних публікаціях автора.

Значні обсяги непрацюючих накопичень, відкладених населенням «на чорний день», за умов повернення довіри до банківської системи, можуть суттєво підсилити ресурсну базу банківських установ. Для банків це означає покращення фондування, для фізичних осіб – покращення рівня життя за рахунок отримання пасивних доходів. Наявність ресурсів для розміщення стимулюватиме банки активніше фінансувати діяльність вітчизняних підприємств. Комерційні банки отримуватимуть відсотковий дохід, а підприємства, за умов доступу до залучених ресурсів, мають оновити основні фонди, наростити виробництво, створити нові робочі місця. Разом, це має сприяти зниженню рівня безробіття, зростанню рівня життя населення, збільшенню рівня зростання ВВП.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ показав, що активізація банківської діяльності – це глобальна задача, яка має розв'язуватися на рівні загальнодержавної політики та потребує розроблення відповідного фінансового механізму.

Ключовими фінансовими важелями, які стимулюватимуть банки займатися кредитно-інвестиційною діяльністю, фінансуючи підприємства реального сектору економіки, мають бути заходи

забезпечення підвищення дохідності за одночасного зниження ступеня ризику шляхом кращої класифікації потенційних об'єктів вкладання коштів. Тобто, основною задачею для банківських установ є впровадження сучасних систем ризик-менеджменту, які мають точніше оцінювати кредитоспроможність позичальників та надійність їх боргових зобов'язань. Також, на рівні держави та регулятора банківського ринку мають бути сформована така нормативно-правова база, яка стимулювала би банки впроваджувати сучасні підходи ризик-менеджменту у власну діяльність.

Отримані результати відкривають простір щодо подальших наукових досліджень. Подальші розвідки у даному напрямку стосуватимуться розробки фінансового механізму активізації кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ. Розв'язання глобальної задачі активізації банківської кредитно-інвестиційної діяльності врешті решт має забезпечити сталий розвиток не лише фінансового ринку але й економіки держави цілому, а також покращити соціально-економічний стан нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. д-ра. екон. наук проф. А.М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.

2. Луців Б. Л. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 / Б. Л. Луців // Тернопільський держ. економічний ун-т. – Тернопіль. – 2005. – 29 с.

3. Любунь О.С. Банки як стратегічні інвестори промисловості: монографія / О.С. Любунь. – К.: Університет економіки та права "Крок", 2004. – 358 с.

4. Пересада А.А. Управління банківськими інвестиціями : монографія / А.А. Пересада, Т.В. Майорова – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с.

5. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі: Монографія. / Л.О. Примостка –К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.

6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018с.

7. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Фабоцци Ф ; пер. с англ. – [Серия «Университетский учебник»]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XXVIII, 932 с.

8. Шелудько Н.М. Банківське кредитування інвестицій у перехідній економіці України: монографія / Н.М. Шелудько. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАНУ, 2005. – 318 с.

9. Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121-III від 7.12.2000р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

10. Закон України "Про інвестиційну діяльність" №1560-XII від 18.09.91 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

11. Огородник В. В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України за умов фінансової нестабільності та фактори впливу на неї / В.В. Огородник // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 161-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2012_1_21.

12. Рішення Ради НБУ від 13.12.2017 № 59-рд «Про активізацію кредитування в Україні» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17

REFERENCES:

1. Bankivski operatsii [The banking operations] / A.M. Moroz, M.I. Savluk, M.F. Pukhovkina – K. : KNEU, 2002. – 476 p. [in Ukrainian].

2. Lutsiv B. L. Kredytno-investytsiina diialnist bankiv Ukrainy [The credit-investment activity of banks in Ukraine]: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk: spets. 08.04.01 / B. L. Lutsiv // TNEU. – Ternopil. – 2005. – 29 p. [in Ukrainian].

3. Liubun O.S. Banky yak stratehichni investory promyslovosti [The banks as the strategic industry ivestors]: monohrafiia / O.S. Liubun. – K.: Universytet ekonomiky ta prava "Krok", 2004. – 358 p. [in Ukrainian].

4. Peresada A.A. Upravlinnia bankivskymy investytsiiamy [The bank investments management] : monohrafiia / A.A. Peresada, T.V. Maiorova – K. : KNEU, 2005. – 388 p. [in Ukrainian].

5. Prymostka L. O. Analiz bankivskoi diialnosti: suchasni kontseptsii, metody ta modeli [The bank activity analysis: the modern approaches, methods and models]: Monohrafiia. / L.O. Prymostka – K.: KNEU, 2002. – 316 p. [in Ukrainian].

6. Sinki Dzh. Finansovyj menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovyh uslug [The financial management of commercial banks and the financial services industry] / Dzhozef Sinki-ml.; per. s angl. – M. : Al'pina Biznes Buks, 2007. – 1018 p. [in Russian].

7. Fabocci F. Upravlenie investicijami [The investments management] / Fabocci F ; per. s angl. – [Serija «Universitetskij uchebnik»]. – M. : INFRA-M, 2000. , 932 p. [in Russian].

8. Sheludko N.M. Bankivske kredytuvannia investytsii u perekhidnii ekonomitsi Ukrainy [The investments bank crediting in transitive Ukrainian economy]: monohrafiia / N.M. Sheludko. – K.: Obiednanyi in-t ekonomiky NANU, 2005. – 318 p. [in Ukrainian].

9. Law of Ukraine "Pro banky i bankivsku diialnist" [About Banks and Banking] № 2121-III (7.12.2000). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

10. Law of Ukraine "Pro investytsiinu diialnist" [About investment activity] № 1560-XII (18.09.91) URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

11. Ohorodnyk V. V. Kredytno-investytsiina diialnist bankiv Ukrainy za umov finansovoi nestabilnosti ta faktory vplyvu na nei [The credit-investment activity of Ukrainian banks under the financial unsteadiness conditions and the influencing factors] / V.V. Ohorodnyk // Rehionalna ekonomika. – 2012. – № 1. – S. 161-169. – [in Ukrainian]: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2012_1_21.

12. Decision of the NBU Council "Pro aktyvizatsiiu kredytuvannia v Ukraini" [About intensification of crediting in Ukraine] URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17

Dolinskyi L.B.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic and Mathematical Modeling
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

BANKS CREDIT-INVESTMENT ACTIVITY: MATTER AND FEATURES OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The productive economic relations between the business entities should be based on the proper and efficient organization of the financial resources mobilization and distribution processes. The realization of such procedures in modern economic environment is assigned to the financial system (financial market) of the country. At the same time, the credit-investment activity is one of the main sources for the financial institutions income generation and the engine of any financial system. Consequently, it's hard to overestimate the importance of credit-investment activity for the economic system in whole and for the financial market as a part of it. The financial market in Ukraine is a bank-oriented one, because the commercial banks are the strongest market participants. That is why the researches in the field of banking institutions credit-investment activity analysis are so valuable in both scientific and practical aspects. This article is dedicated to the study of the fundamentals and special features of banks credit-investment activity conducting in Ukraine.

The main goal of this article is to conduct the review and analysis of the most problematic issues of banking institutions operation in Ukraine as well as the clarification and refinement of the main concept and definitions in the sphere of banks' credit-investment activities.

The article considers the fundamentals of credit-investment banking activities and gives an expanded interpretation of the main concepts and principles of such operations. The analysis of the current situation of the credit-investment operations of the Ukrainian banking institutions allows to determine not only the fundamental principles of such activities, but its specific features in modern Ukraine. The study of banking activity also identifies the most crucial points in effectiveness improvement for financial system in Ukraine in whole. It is defined that the major obstacles in the bank's credit-investment operations intensification are the troubled indebtedness and the defaults on debt instruments. The implementation of the bank's credit-investment operations risk-yield management tools is proposed for the efficiency improvement in banks activities within the complex risk-management system for the banking institutions.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бабич В.М.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ РИНКІВ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯПОНІЇ ТА УКРАЇНИ..... **3**

Богацька Н.М.
ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА МВФ..... **7**

Грицина Л.А., Кошівська М.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ..... **11**

Ніконенко У.М.
ОЦІНКА ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ІНДЕКСІВ ЦІН НА СИРОВИННІ РЕСУРСИ..... **19**

Топорков А.И.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР И КОНТРАКТ..... **25**

Харун О.А., Рожок Т.В.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ТА ФРИТРЕДЕРСТВА..... **32**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гаража О.П.
НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ..... **37**

Комірна О.В., Міняйло В.П., Гусар М.М.
КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ **45**

Компанец К.А., Бойко Г.Ф.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ (МАРШРУТУ)..... **51**

Мангушев Д.В., Сашкова А.О., Шкумат А.В.
ПРОБЛЕМИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ..... **59**

Можайкіна Н.В.
МЕНТАЛЬНІСТЬ У СТРУКТУРІ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ЛЮДИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... **64**

Стрий Л.А., Гаджилы А.Ал., Гаджилы Ал.Ат.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ..... **69**

Чатченко Т.В., Давидова І.А.
ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ..... **75**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Борисенко О.С., Фісун Ю.В.
ПРОМИСЛОВИЙ І СПОЖИВЧИЙ МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ..... **83**

Бурбело О.А., Будрик О.І.
ЧИННИКИ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **90**

Буркова Л.А.
УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ: СУТНІСТЬ ТА РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ..... **97**

Буркова Л.А., Семеняка Т.В., Демченко Є.В.
АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБ..... **106**

Янковська В.А., Хохлов М.П., Волобуєв Б.О.
СЕМАНТИКА ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА»..... **112**

Гулик Т.В., Кербікова А.С., Дрофа Є.А.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РИЗИКУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ..... **118**

Зінченко О.А., Пономаренко Л.Р.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я **123**

Рудика В.І., Великий Ю.М., Зьома О.Д.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «БАНКРУТСТВО»: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **127**

Керанчук Т.Л.
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ..... **134**

Кожухівська Р.Б.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ
ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ **140**

Літинська В.А., Царук В.Ю.
МОТИВАЦІЙНИЙ ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ
НА СТРІМКИЙ ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ **144**

Петренко О.А., Манаєнко І.М.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ
УКРАЇНСЬКОГО МЕДУ ДО КРАЇН ЄС **150**

Мельник А.О, Сапян А.С.
ЕМОЦІЙНИЙ БРЕНДИНГ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ЯК ЗАСІБ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ **157**

Насібова О.В., Косарєва І.П., Стукало І.М.
ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ
ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА **163**

Огієнко С.О.
АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ
ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **170**

Панченко В.С., Маркова С.В., Олійник М.О.
ВАРІАНТИ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ **178**

Приходько Д.О.
РОЗВИТОК ПОСЛУГ TO-GO В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ **184**

Середа Н.М.
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У КОНТЕКСТІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **192**

Скібіцький О.М.
ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ
В ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ **197**

Соколюк К.Ю., Головащенко А.В.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕМАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **204**

Сосновська О.О., Хамула О.Г.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ **209**

Тертичний О.О., Фурсалова Ю.О.
ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ЗАЙМАЄТЬСЯ РЕЛІЗАЦІЄЮ
ПАЛИВО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ **214**

Удовиця О.Ф.
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ
ЗА РАХУНОК ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ **218**

Ушкальов В.В.
СТРУКТУРА КРЕАТИВНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ **222**

Юнацький М.О.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ **226**

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бінкевич В.В., Усіченко І.В., Лисенко Т.І.
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ **234**

Ганський В.О.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ І РЕГІОНІВ
НА ОСНОВІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ **240**

Панькевич В.М., Урбанович В.А.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА РИЗИКИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ **246**

Перепелюкова О.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ
У КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ ОБЄДНАННИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД **251**

Рябєв А.А.
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ
НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ **256**

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Литовченко І.В., Бестужев В.О.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ **265**

Уразгалиева М.А., Абакаева З.Х.
ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
КАК ОСНОВА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЭКОЛОГИИ.....**274**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бойко О.В., Борисова Л.П., Толкачова Г.В.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....**280**

Самойленко І.О.
ЗАХИСТ СОЦІАЛЬНО ВРАЗЛИВИХ СПОЖИВАЧІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ
РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ.....**286**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Абрамчук М.Ю., Салтикова Г.В., Білоус Ю.Г.
КРИПТОВАЛЮТА ЯК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....**293**

Алескерова Ю.В., Сідак О.М.
УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....**300**

Голяш І.Д., Романів С.Р., Черешнюк О.М.
ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ ПРАВОПОРУШЕННЯМ **309**

Городецька Т.Е., Стеценко Т.В., Кіценко В.М.
ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....**314**

Євтушенко М.С.
ПРІОРИТЕТНІСТЬ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ
ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....**321**

Матвійчук Л.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ФУНКЦІЙ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ.....**327**

Мельник К.В.
АНАЛІЗ РОБОЧИХ АКТИВІВ ПАТ «ОЩАДБАНК».....**333**

Олексин А.Г., Капша Н.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....**338**

Приходченко О.Ю.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ
У ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....**344**

Сердюков К.Г., Рогалін В.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....**350**

Сукрушева Г.О.
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ.....**354**

Шалигіна І.В., Лук'яненко Т.І.
ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В СУМСЬКОМУ РЕГІОНІ.....**358**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Брадул О.М., Шепелюк В.А.
ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ.....**365**

Мелень О.В., Майструк О.Д.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....**371**

Шигун М.М., Мичак Н.О.
ВИДИ ОПЕРАЦІЙ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ПРОДАЖЕМ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....**376**

Полякова Є.А., Савич В.Ф., Побережна Н.М.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БАНКУ.....**383**

Рябчук О.Г., Блищик Л.В.
АУДИТ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....**388**

Суліменко Л.А., Киян А.В., Вітер С.А.
ОБЛІК І АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....**395**

Тимрієнко І.Ю., Дячок В.А., Іванова О.Б.
ВИТРАТИ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВЛЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ.....**405**

Швай Р.І., Воськало В.І.
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ВИКЛАДАННЯ ОБЛІКОВИХ ДИСЦИПЛІН.....**413**

Мамонтова Н.А., Костін Ю.Д.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕЛЕКТРЕНЕРГЕТИКИ.....**419**

Кушакова Н.О.
СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ…….**427**
Долінський Л.Б.
КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ:
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ……**433**

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Babych V.M.
COMPARATIVE ASPECT OF MARKETS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS IN JAPAN AND UKRAINE..... **3**

Bogatska N.M.
CURRENCY RELATIONS OF UKRAINE AND IMF..... **7**

Hrytsyna L.A., Koshivska M.V.
CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF TRANSPORT LOGISTICS IN UKRAINE..... **11**

Nikonenko U.M.
EVALUATION OF VOLATILITY OF WORLD COMMODITY PRICES INDEXES..... **19**

Toporkov A.I.
INTERNATIONAL AGREEMENT AND CONTRACT..... **25**

Kharun O.A., Rozhok T.V.
FEATURES OF THE POLICY OF PROTECTIONISM AND FREE TRADE POLICY..... **32**

SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Garazha Y.P.
SCIENTIFIC AND THEORETICAL DIRECTIONS FOR IMPROVING NORMATIVE MONETARY EVALUATION OF AGRICULTURAL LAND..... **37**

Komirna O.V., Minyalo V.P., Husar M.M.
CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT OF PAYMENT EXPENSES OF BUDGET INSTITUTIONS..... **45**

Kompanets K.A., Boyko G.F.
METHODICALLY PIDDHOI TO THE FORM OF THE TOURIST PRODUCT (ROUTE)..... **51**

Mangushev D.V., Sashkova A.O., Shkumat A.V.
PROBLEMS OF TOURIST SERVICES IN UKRAINE AND WAYS TO SOLVE THEM..... **59**

Mozhaykina N.V.
THE MENTALITY IN THE STRUCTURE OF CHANGES IN SOCIO-ECONOMIC NEEDS OF HUMAN IN GLOBALIZATION CONDITIONS..... **64**

Striy L.A., Hajili A.Al., Hajili Al.At.
IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MARKET CONDITIONS..... **69**

Chatchenko T.V., Davydova I.A.
FACTORS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF YOUNG SPECIALISTS IN THE MODERN LABOUR MARKET..... **75**

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Borysenko O.S., Fisun Iu.V.
THE INDUSTRIAL AND CONSUMER MARKETING: PECULIARITIES AND KEY DISTINCTIONS..... **83**

Burbelo O.A., Budryk O.I.
RISK FACTORS IN THE ENTERPRISE ACTIVITY..... **90**

Burkova L.A.
MANAGING THE ACTIVITIES OF A LIMITED LIABILITY COMPANY: THE ESSENCE AND DEVELOPMENT OF AN EFFECTIVE MANAGEMENT MODEL..... **97**

Burkova L.A., Semenyaka T. V.,, Demchenko EV,
ANALYSIS OF EXISTING DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE MANAGEMENT OF PUBLIC SERVICE PERSONNEL..... **106**

Yankovskaya V.A., Khokhlov N.P., Volobuev B.O.
THE SEMANTICS OF THE TERM “FINANCIAL RESULTS” OF THE ENTERPRISE..... **112**

Gulik T.V., Kerbikova A.S., Drofa E.A.
METHODICAL APPROACHES TO DETERMINE THE RISK LEVEL OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS..... **118**

Zinchenko O.A., Ponomarenko L.R.
FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT IN HEALTHCARE INSTITUTIONS..... **123**

Rudyka V.I., Velykyi Yu.M., Zema O.D.
THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF “BANKRUPTCY”, CAUSES, AND CONSEQUENCES FOR THE ENTERPRISE..... **127**

Keranchuk T.L.
PECULIARITIES OF STRATEGIC ANALYSIS OF DAIRY ENTERPRISES..... **134**

Kozhukhivska R.B.
METHODOLOGICAL ASPECTS OF CREATING MARKETING STRATEGY OF TOURISM ENTERPRISES..... **140**

Lityns'ka V.A., Tsaruk V.Yu.
MOTIVATION INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE
ON THE STRONGLY PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL.....**144**

Petrenko O.A., Manaenko I.M.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FEATURES OF EXPORT OF UKRAINIAN HONEY
TO THE EU COUNTRIES.....**150**

Melnyk A.A., Sapian A.S.
EMOTIONAL BRANDING AS A WAY OF CAREER GUIDANCE
IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET IN UKRAINE.....**157**

Niasibova O.V., Kosareva I.P., Stukalo I.M.
CHARACTERISTICS OF MONITORING AND DETERMINING THE CONTENT
OF THE CONCEPT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL STRATEGY.....**163**

Ogienko S.A.
THE ANALYSIS OF THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION
OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE.....**170**

Panchenko V.S., Markova S.V., Oliynic M.O.
OPTIONS FOR DEVELOPMENT OF EFFICIENT USE OF FIXED ASSETS
IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT.....**178**

Prykhodko D.O.
"TO-GO" SERVICE DEVELOPMENT IN THE TOURISM BUSINESS.....**184**

Sereda N.M.
FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE CONTEXT
OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....**192**

Skibitsky O.M.
QUESTIONS OF IMPLEMENTATION OF AUTOMATED SYSTEMS
OF MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF TOURISM BUSINESS.....**197**

Sokoliuk K.Yu., Holovashcenko A.V.
FEATURES OF APPLICATION OF REMARKETING IN THE CONDITIONS
OF ECONOMIC GLOBALIZATION.....**204**

Sosnovska O.O., Khamula O.G.
MODERN PROBLEMS OF MANAGEMENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES IN UKRAINE.....**209**

Tertichny A.O., Fursalova Yu.O.
EVALUATIONS OF ACTIVITIES OF ENTERPRISES DEALING WITH THE REALIZATION
OF FUEL-LUBRICANT MATERIALS.....**214**

Udovytsya O.F.
INCREASING COMPETITIVENESS AT THE ENTERPRISES
OF THE WINE-MAKING INDUSTRY AT THE EXPENSE OF COST OPTIMIZATION.....**218**

Ushkalyov V.V.
THE STRUCTURE OF CREATIVITY AND ECONOMIC ASPECTS OF ITS FORMATION.....**222**

Yunac'kyi M.O.
ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF RETAIL TRADE ENTERPRISE.....**226**

SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Binkevich V.V., Usichenko I.V. , Lysenko T.I.
SYNERGETIC APPROACH TO THE IMPROVEMENT OF THE STRUCTURE
OF DEVELOPMENT MANAGEMENT.....**234**

Ganski U.A.
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES AND REGIONS
ON THE BASIS OF COMMERCIALIZATION OF HISTORICAL AND CULTURAL LEGACY.....**240**

Pankevich V.M., Urbanovich V.A.
CURRENT STATE AND RISKS OF POWER DECENTRALIZATION IN UKRAINE.....**246**

Perepelyukova O.V.
MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION
IN THE CONTEXT OF THE CREATION OF JOINT TERRITORIAL COMMUNITIES.....**251**

Ryabev A.A.
MODELLING THE IMPACT OF HOTEL BUSINESS ENTITIES
ON THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN REGIONS OF UKRAINE.....**256**

SECTION 5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Litovchenko I.V. , Bestuzhev V.A.
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S
ENVIRONMENTAL ACTIVITIES ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY.....**265**

Urazgalieva M.A., Abakaeva Z.Kh.
FINANCIAL REGULATION OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AS A BASIS
FOR SOLVING ENVIRONMENTAL ISSUES.....**274**

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Boyko O.V., Borysova L.P., Tolkacheva G.V.
IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL ASSESSMENT PROCESS
UNDER MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION..... **280**

Samoylenko I.A.
PROTECTION OF SOCIALLY VULNERABLE CONSUMERS
IN TERMS OF REFORMING THE ELECTRICITY MARKET..... **286**

SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Abramchuk M.Yu., Saltykova H.V., Bilous Y.H.
CRYPTOCURRENCY AS AN INFORMATION AND COMMUNICATION INSTRUMENT
FOR FINANCIAL-ECONOMIC RELATIONS: ACCOUNTING ASPECT..... **293**

Aleskerova Yu.V., Sidak O.M.
MANAGEMENT OF CAPITAL OF INSURANCE COMPANIES..... **300**

Golyash I.D., Romaniv S.R., Chereshnyuk O.M.
TAX PLANNING OF THE ENTERPRISE AS A WAY TO PREVENT OFFENSES..... **309**

Horodetska T.E., Stetsenko T.V., Kitsenko V.M.
ESTIMATION OF THE FINANCIAL EQUALIZATION'S LEVEL IN UKRAINE..... **314**

Yevtushenko M.S.
PRIORITY OF SOCIAL SERVICES IN LOCAL EXPENDITURES PLANNING..... **321**

Matviichuk L.O.
THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF ESSENCE
AND FUNCTIONS OF REINSURANCE..... **327**

Melnik K.V.
ANALYSIS OF OPERATIONAL ASSETS JSC "OSCHADBANK"..... **333**

Oleksyn A.G., Kapsha N.V.
THE CURRENT STATE AND THE PROBLEMS OF THE UKRAINIAN BANKS' ACTIVITIES..... **338**

Prykhodchenko O.Yu.
CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF BANKS
IN THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE..... **344**

Serdiukov K.H., Rohalin V.M.
THE THEORETICAL BASIS OF BUDGETING IN THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM..... **350**

Sukrusheva A.O.
THE THEORETICAL ESSENCE OF BANK RISKS..... **354**

Shalyhina I.V., Luk'yanenko T.I.
CARRYING OUT REFORM OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN SUMY REGION..... **358**

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bradul O.M., Shepeluk V.A.
ACCOUNTING AND TAXATION OF DIVIDENDS..... **365**

Melen' O.D., Maistruk O.D.
ACCOUNTING ORGANIZATION OF OWN CAPITAL AND PROPERTY ASSETS
OF THE ENTERPRISE AND ITS FEATURES..... **371**

Mychak N.O.
TYPES OF OPERATIONS CONNECTED WITH THE SALE OF NON-CURRENT ASSETS..... **376**

Poliakova E.A., Savych V.F., Poberezhna N.M.
RELEVANT PROBLEMS OF INCREASING THE QUALITY OF INTERNAL AUDIT IN THE BANK..... **383**

Riabchuk O.G., Blyshchyk L.V.
AUDIT OF THE RELIABILITY OF FINANCIAL REPORTING:
PROBLEMS AND WAYS OF THEIR DECISION..... **388**

Sulimenko L.A.
ACCOUNTING AND ANALYSIS OF WAGE SETTLEMENTS..... **395**

Timrienko I.Yu., Diachok V.A., Ivanova O.B.
COSTS FOR THE QUALITY OF PRODUCTS OF PROCESSING ENTERPRISES:
FEATURES OF DETERMINATION AND EVALUATION..... **405**

Shvai R.I., Vos'kalo V.I.
SOME ASPECTS OF THE PROCESS OF TEACHING OF ACCOUNTING DISCIPLINES..... **413**

Mamontova N.A., Kostin Yu.D.
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY EFFICIENCY IN UKRAINE
BASED ON THE ANALYSIS OF THE EUROPEAN ELECTRIC-POWER INDUSTRY..... **419**

Kushakova N.O.
SCENARIO MODELING OF THE DEVELOPMENT
OF THE METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE……**427**
Dolinskyi L.B.
BANKS CREDIT-INVESTMENT ACTIVITY:
MATTER AND FEATURES OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE……**433**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 18

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua