

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

2(13) 2019

**Запоріжжя
2019**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

Покатаєва Ольга Вікторівна – доктор економічних наук, професор (перший проректор Класичного приватного університету, професор кафедри обліку та оподаткування).

Верхоглядова Наталя Ігорівна – доктор економічних наук, професор (проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»).

Іртищєва Інна Олександрівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).

Маргасова Вікторія Геннадіївна – Заслужений економіст України, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет).

Сафонов Юрій Миколайович – доктор економічних наук, професор (професор кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський раціональний економічний університет імені Вадима Гетьмана»).

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроєкологічного університету).

Стройко Тетяна Володимирівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського).

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

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки (професор кафедри маркетингу Університету імені Вітаутаса Великого, Литва).

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор (декан факультету бізнесу Навчального університету імені Сулхан-Саба Орбеліані, Грузія).

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор (завідувач кафедри підприємництва та інновацій Університету імені Яна Кочановського в Кельнцах, Польща).

Електронна сторінка видання – <http://pev.kpu.zp.ua>

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 10 травня 2017 № 693 (Додаток 7)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Класичного приватного університету
(Протокол № 8 від 24 квітня 2019 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.362:339.72.053

Косарчин М.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри аналітичної економіки
та міжнародної економіки
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Kosarchyn Mariya
*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Analytical
and International Economics, Economic Faculty
Ivan Franko National University of Lviv*

МАКРОЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗБАЛАНСОВАНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

MACROECONOMIC ASSESSMENT OF EXTERNAL SECTOR BALANCE IN UKRAINIAN ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено основні тенденції та здійснено оцінку рівня збалансованості зовнішнього сектору економіки України в 2013–2018 рр. Проаналізовано динаміку основних статей поточного та фінансового рахунків платіжного балансу України. Прослідковано зміни у структурі зовнішньої торгівлі товарами України та виявлено чинники, які впливали на зростання дефіциту зовнішньої торгівлі товарами в указаний період. Здійснено оцінку прийнятності рівня від'ємного сальдо поточного рахунку за критерієм його фінансування через приплив прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано особливості формування сальдо фінансового рахунку платіжного балансу України та прослідковано динаміку його окремих статей, а також з'ясовано чинники, що впливали на формування сальдо фінансового рахунку в указаний період. Охарактеризовано низку диспропорцій у структурі платіжного балансу України.

Ключові слова: платіжний баланс, поточний рахунок, фінансовий рахунок, товарна структура експорту та імпорту, прями іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены главные тенденции и проведена оценка уровня сбалансированности внешнего сектора экономики Украины в 2013–2018 гг. Проанализирована динамика главных статей счета текущих операций и счета финансовых операций платежного баланса Украины. Прослежены изменения в структуре внешней торговли товарами Украины и выявлены факторы, которые влияли на увеличение дефицита внешней торговли товарами в указанный период. Проведена оценка приемлемого уровня отрицательного сальдо счета текущих операций по критерию его финансирования притоком прямых иностранных инвестиций. Проанализированы особенности формирования сальдо счета финансовых операций платежного баланса Украины и прослежена динамика его отдельных статей, а также выяснены факторы, которые влияли на формирование сальдо счета финансовых операций в указанный период. Описаны некоторые диспропорции структуры платежного баланса Украины.

Ключевые слова: платежный баланс, счет текущих операций, счет финансовых операций, товарная структура экспорта и импорта, прямые иностранные инвестиции.

ANNOTATION

Ukrainian economy is characterized by high level of vulnerability to external shocks because it's high level of openness and un-

favorable trade composition. Ukrainian exports strongly depend on world commodity prices and falling of world wheat, corn and steel prices may cause a deep crisis in balance of payments. In 2016 National Bank of Ukraine declared transition to inflation targeting that is considered to be efficient monetary regime in mitigating external shocks. But still there are some negative trends in Ukrainian external sector that make the economy susceptible to adverse price shocks. In the article dynamics and composition of Ukrainian balance of payments in 2013–2018 is analyzed. During the period current account balance was negative except of 2015. The main determinant of current account deficit is deficit in goods trade. The drop of goods exports in 2014–2015 was caused by military conflict in Luhansk and Donetsk regions, loss of exporting enterprises on the territory of conflict, loss of temporarily occupied Crimea and introduction of trade sanctions against Ukrainian exporters by Russian Federation which was the main trade partner of Ukraine at the beginning of the period. The composition of Ukrainian exports has changed: the share of food and agricultural products has risen, while the share of tools and machinery has declined. The increase of goods imports in 2016–2018 was mainly driven by recovery of consumption and investment demand. Current account deficit may be acceptable to some extent if it is generated by high investment demand and covered by inflow of foreign direct investment. In the article estimation of acceptable Ukrainian current account deficit ratio by the criterion of foreign direct investment is given. It is revealed that only during the period 2016–2017 FDI inflow covered current account deficit. The main determinants of financial account balance in Ukraine during 2013–2018 were difficulties of long term debt liabilities rollover of banks and nonfinancial companies caused by exchange rate crisis and military conflict, foreign direct investment inflows, emission of long term Eurobonds by public sector and macroeconomic stabilizing loans from foreign countries and international financial organizations.

Key words: balance of payments, current account, financial account, goods composition of exports and imports, foreign direct investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Упродовж останніх де-

сятиліть економіка України характеризується високим рівнем відкритості, що посилює її вразливість до несприятливих зовнішніх збурень. Перехід до інфляційного таргетування та плаваючого валютного курсу в 2016 р. може послабити негативний вплив зовнішніх цінових шоків, проте низка диспропорцій у платіжному балансі України створює загрози для макроекономічної стабільності та може стати чинником посилення валютної кризи та кризи платіжного балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми збалансованості зовнішнього сектору економіки, а також взаємозв'язки між динамікою платіжного балансу та іншими макроекономічними показниками є предметом досліджень низки вітчизняних економістів. Зокрема, С. Ніколайчук та Н. Шаповаленко використовуючи низку методів, визначили прийнятний рівень дефіциту поточного рахунку для економіки України [1], а також дослідили основні чинники, що впливають на динаміку поточного рахунку в країні [2]. О. Черняк та В. Хом'як розглянули методи та показники, що можуть сигналізувати про наближення кризи платіжного балансу, та сформувавши набір індикаторів, які найточніше інформують про ймовірність її настання у вітчизняній економіці [3]. В. Шевчук дослідив вплив політично вмотивованої економічної політики, що доводить наявність політичного ділового циклу, на динаміку поточного рахунку платіжного балансу України [4]. Разом із тим тенденції формування платіжного балансу України впродовж п'яти років залишаються поза увагою дослідників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення основних тенденцій та оцінка рівня збалансованості зовнішнього сектору економіки України в 2013–2018 рр.,

а саме платіжного балансу, а також з'ясування чинників, що впливають на зовнішньоекономічну рівновагу вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 2014–2018 рр. у зовнішньому секторі економіки України відбулася низка структурних зрушень, пов'язаних передовсім з утратою частини території внаслідок окупації АРК Крим та військових дій РФ, переорієнтації вітчизняних фірм на експорт продукції в країни ЄС, активізації короткострокової трудової міграції. Хоча в 2013 р. та починаючи з 2015 р. платіжний баланс було зведено з профіцитом, проте у його структурі простежується низка диспропорцій. Зокрема, сальдо поточного рахунку було від'ємним упродовж вказаного періоду (рис. 1), крім 2015 р., коли дефіцит торговельного балансу був меншим, аніж надходження за статтею «Вторинні доходи». Основним чинником від'ємного сальдо поточного рахунку є хронічний дефіцит торгівлі товарами. У 2015 р. його значення сягнуло мінімального за аналізований період рівня (-3,5 млрд дол.), що було зумовлено більш значними темпами скорочення імпорту порівняно з падінням експорту. Проте починаючи з 2016 р. відновилася негативна тенденція зростання дефіциту зовнішньої торгівлі товарами, який у 2016 р. становив 6,9 млрд дол., а в 2018 р. – 12,6 млрд дол. [5]

У 2013 р. обсяг вітчизняного товарного експорту скоротився порівняно з попереднім роком унаслідок погіршення зовнішнього попиту та несприятливої цінової кон'юнктури на зовнішніх товарних ринках. Падіння товарного експорту в 2014 р. на 14,5% (табл. 1) було зумовлене втратою виробничих потужностей та руйнуванням транспортної інфраструктури внаслідок розгортання воєнного конфлікту та тимчасової окупації АРК Крим та терито-

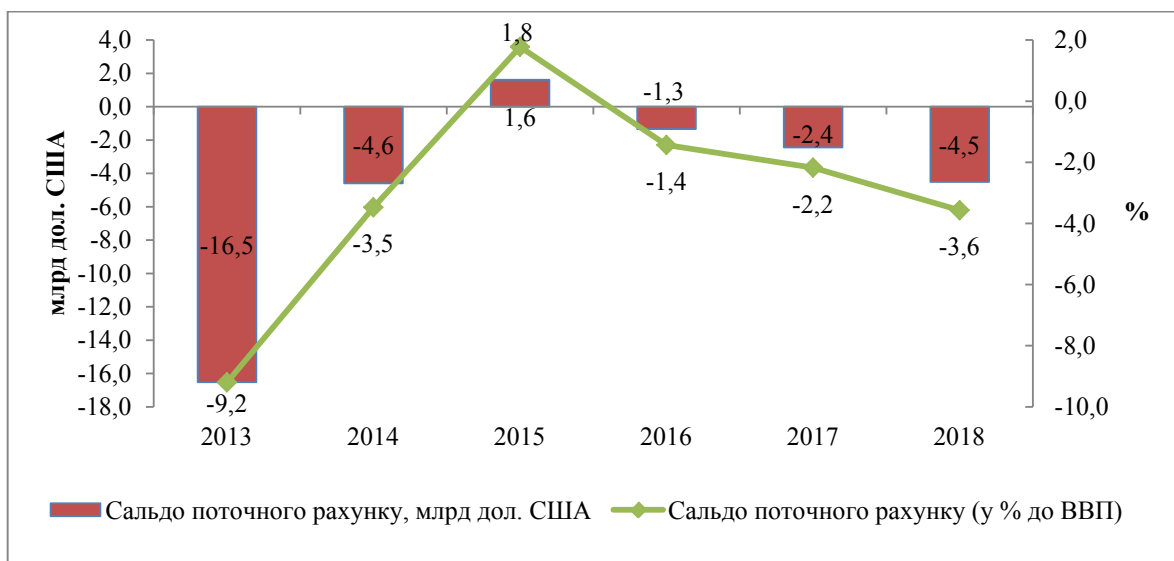


Рис. 1. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу України в 2013–2018 рр.

Джерело: побудовано і розраховано автором за даними [5; 6]

Таблиця 1

Динаміка товарної структури експорту з України у 2013–2018 рр. (млн дол. США)

Найменування груп товарів	2013	2014	2015	2016	2017	2018
УСЬОГО, млн дол. США	59 106	50 552	35 420	33 560	39 701	43 345
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	17 040	16 670	14 478	15 250	17 739	18 595
Мінеральні продукти	6 306	5 291	2 672	2 391	3 517	3 884
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	5 070	3 730	2 436	1 832	2 052	2 381
Деревина та вироби з неї	2 004	1 954	1 540	1 510	1 647	1 966
Промислові вироби	846	704	503	463	575	649
Чорні й кольорові метали та вироби з них	16 793	14 953	9 164	8 099	9 889	11 403
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	8 537	5 432	3 339	2 748	2 863	3 003
Різне	2 510	1 818	1 288	1 267	1 419	1 464
Структура, %						
УСЬОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	28,8	33,0	40,9	45,4	44,7	42,9
Мінеральні продукти	10,7	10,5	7,5	7,1	8,9	9,0
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	8,6	7,4	6,9	5,5	5,2	5,5
Деревина та вироби з неї	3,4	3,9	4,3	4,5	4,1	4,5
Промислові вироби	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5
Чорні й кольорові метали та вироби з них	28,4	29,6	25,9	24,1	24,9	26,3
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	14,4	10,7	9,4	8,2	7,2	6,9
Різне	4,2	3,6	3,6	3,8	3,6	3,4
Темп приросту експорту товарів, % до попереднього року	x	-14,5	-29,9	-5,3	18,3	9,2

Джерело: складено за [8]

рій у Донецькій і Луганській областях, запровадженням торговельних санкцій Російською Федерацією щодо українських виробників та погіршенням світової кон'юнктури. У 2015 р. товарний експорт з України прискорив падіння до 29,9% р/р унаслідок зниження світових цін на зерно та чорні метали, нижчого врожаю 2014–2015 маркетингового року, продовження руйнування виробничої та транспортної інфраструктури через воєнні дії; стрімко знизився експорт продукції машинобудування до Росії через торговельні санкції. У 2016 р. продовжилася тенденція зниження вітчизняного товарного експорту, який в абсолютних величинах скоротився до 33,5 млрд, дещо перевищивши значення 2005 р. Чинниками такої несприятливої динаміки були низькі світові ціни на зерно, особливо у першій половині року, заборона, яку наклала Росія на транзит товарів з України через свою територію з 1 січня 2016 р., а також продуктове ембарго Росії щодо українських виробників та призупинення дії договору про зону вільної торгівлі СНД з Україною. Разом із тим у 2016 р. українські компанії виходили на нові ринки збуту, особливо варто відзначити зростання експорту продовольства до країн Азії, Африки та ЄС [7].

У 2017 р. відновилося зростання товарного експорту завдяки сприятливій зовнішній цінній кон'юнктурі на руду та продукцію металургійної галузі, а також високому врожаю зернових і технічних культур минулого року. Сприятлива тенденція нарощення вартісних показників вітчизняного експорту продовжилася

й у 2018 р. завдяки відносно сприятливим світовим цінам на метали у першій половині року, зростанню експорту м'яса та молочної продукції до ЄС. Проте експорт металургійної продукції обмежувався через блокування Росією вантажних перевезень в Азовському морі.

У товарній структурі експорту в 2013–2018 рр. простежується низка тенденцій, зокрема суттєво зросла частка експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва з 28,8% до 42,9%, у 2015 р. сягнувши рекордних 45,4% (табл. 1). Ця тенденція була зумовлена зростанням валового врожаю зернових та технічних культур, високими світовими цінами, виходом на нові ринки збуту в Азії, Африці та ЄС. Частка мінеральних продуктів, чорних та кольорових металів та виробів із них, а також продукції хімічної промисловості та пов'язаних із нею галузей знизилася, більше ніж удвічі скоротилася частка експорту машин, устаткування, транспортних засобів та приладів, що свідчить про негативну тенденцію деіндустріалізації вітчизняного експорту.

Загалом у структурі товарного експорту України переважають товари проміжного споживання, частка яких у 2018 р. становила 78% [8]. Це свідчить про збереження сировинної структури вітчизняного експорту та створює значні загрози для вітчизняної економіки у разі погіршення світової кон'юнктури на сировинні товари. Водночас позитивною тенденцією останніх років є переорієнтація українських експортерів на нові ринки збуту в країнах Азії, Близького Сходу, Африки та розширення присутності на ринках країн ЄС.

Падіння обсягу товарного імпорту в Україну в 2014–2015 рр. на 29% і 32,6% відповідно (табл. 2) було спричинене послабленням курсу гривні та скороченням внутрішнього інвестиційного та споживчого попиту. Зниження імпорту в 2015 р. за всіма товарними групами також було зумовлене запровадженням додаткового імпортного збору, падінням купівельної спроможності населення та частковим імпортозаміщенням.

У 2016–2018 рр. відновилися тенденція зростання вартісних показників товарного імпорту. У 2016 р. дещо відновився внутрішній попит, поживався імпортом техніки сільськогосподарського призначення та легкових автомобілів на тлі послаблення тарифних імпортних обмежень у зв'язку з набранням чинності Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС. У 2017–2018 рр. продовжилася тенденція зростання внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, зокрема зростає імпортом техніки сільськогосподарського призначення на тлі необхідності оновлення основного капіталу у сільському господарстві, імпортом нових та особливо вживаних легкових автомобілів завдяки пільговим умовам їх розмитнення. Поживавлення інвестиційного попиту підтверджується динамікою частки засобів виробництва у структурі товарного імпорту за широкими економічними категоріями. Так, імпортом засобів виробництва у 2014 р. становив лише 12,6%, а в 2017–2018 рр. зріс до 19,1%

та 18,4% відповідно [8]. Динаміка імпорту мінеральних продуктів у 2013–2018 рр. визначалася зменшенням фізичних обсягів закупівлі природного газу з 28 млрд куб. м у 2013 р. до 10,6 млрд куб. м у 2018 р. [9; 10]. Проте в 2017–2018 рр. зріс обсяг імпорту вугілля внаслідок торговельної блокади окремих регіонів Донецької та Луганської областей.

Упродовж 2013–2018 рр. відновилася несприятлива тенденція дефіциту поточного рахунку платіжного балансу України. Якщо в 2013 р. цей показник становив -9,3% ВВП, то його відносно поліпшення у 2014–2015 рр. можна пояснити ефектом знецінення національної валюти. Проте повернення до від'ємного сальдо поточного рахунку в 2016–2018 рр. свідчить про дисбаланси зовнішнього сектору вітчизняної економіки. Прийнятний рівень дефіцитності сальдо поточного рахунку для економіки України, за оцінками С. Ніколайчука та Н. Шаповаленко, становить 3,2–5% [1]. За одним із підходів, дефіцит поточного рахунку є прийнятним, якщо він покривається надходженнями прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які є відносно стабільним джерелом фінансування порівняно з борговими зобов'язаннями. Перевищення дефіциту поточного рахунку його потенційного фінансування з допомогою ПІІ в 2008 та 2011 рр. стало одним із чинників поглиблення валютної кризи та кризи платіжного балансу в Україні [11]. За критерієм

Таблиця 2
Динаміка товарної структури імпорту в Україну в 2013–2018 рр. (млн дол. США)

Найменування груп товарів	2013	2014	2015	2016	2017	2018
УСЬОГО, млн дол. США	81 234	57 680	38 875	40 502	49 364	55 954
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	8 181	6 025	3 413	3 863	4 265	5 016
Мінеральні продукти	21 180	15 254	11 186	8 075	11 971	13 562
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	13 042	10 310	7 540	8 297	9 575	10 425
Деревина та вироби з неї	2 199	1 466	935	1 033	1 148	1 321
Промислові вироби	3 881	2 615	1 750	1 957	2 128	2 574
Чорні й кольорові метали та вироби з них	4 552	3 208	1 898	2 192	2 878	3 430
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	18 154	10 724	7 502	10 353	13 569	15 987
Різне	10 045	8 078	4 651	4 732	3 830	3 639
Структура, %						
УСЬОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	10,1	10,4	8,8	9,5	8,6	9,0
Мінеральні продукти	26,1	26,4	28,8	19,9	24,3	24,2
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	16,1	17,9	19,4	20,5	19,4	18,6
Деревина та вироби з неї	2,7	2,5	2,4	2,6	2,3	2,4
Промислові вироби	4,8	4,5	4,5	4,8	4,3	4,6
Чорні й кольорові метали та вироби з них	5,6	5,6	4,9	5,4	5,8	6,1
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	22,3	18,6	19,3	25,6	27,5	28,6
Різне	12,4	14,0	12,0	11,7	7,8	6,5
Темп приросту товарного імпорту, % до попереднього року	x	-29,0	-32,6	4,2	21,9	13,3

Джерело: складено за [8]

фінансування через ПІІ дефіцит сальдо поточного рахунку був прийнятним лише в 2016–2017 рр., тоді як у 2013–2014 рр. та в 2018 р. обсяг припливу ПІІ був недостатнім (рис. 2). Варто також зазначити, що в 2015–2016 рр. значну частку припливу ПІІ становило переоформлення боргу банківського сектору в статутний капітал, прямі інвестиції в реальний сектор економіки відновилися лише в 2017 р.

Аналізуючи стан поточного рахунку, варто відзначити зростання надходжень за статтею «Оплата праці» із 6,8 млрд дол. у 2013 р. до 11,2 млрд дол. у 2018 р., що є результатом активізації процесів трудової еміграції з України. У короткостроковому періоді значний обсяг надходжень від трудових мігрантів дає змогу дещо компенсувати дефіцит зовнішньої торгівлі, проте водночас це генерує додатковий внутрішній споживчий попит на імпорт.

У 2013 р. сальдо фінансового рахунку було зведено з профіцитом 18,6 млрд дол. (табл. 3), що стало результатом значних за обсягами розміщень уряду (4,8 млрд дол.) та збільшення надходжень за торговельними кредитами, спричиненого зростанням кредиторської заборгованості. Крім того, відносно високим порівняно з наступними роками було сальдо статті «Прямі інвестиції» (4 млрд дол.).

У 2014 р. дефіцит поточного рахунку супроводжувався дефіцитом фінансового рахунку, зумовленим початком воєнних дій на території України та погіршенням інвестиційного клімату. Це суттєво обмежувало залучення банківським та реальним секторами ресурсів для фінансування виплат за попередніми позиками. Відплив капіталу за статтею «Портфельні інвестиції» становив 2,7 млрд дол., зобов'язання

приватного сектору скоротилися через погашення зовнішньої заборгованості за торговельними кредитами на 6,6 млрд дол. Приплив капіталу простежувався лише за статтею «Прямі інвестиції» (299 млн дол.) та в результаті залучення державним сектором кредитів та макрофінансової допомоги, а також емісії єврооблігацій під гарантії уряду США [7].

Відплив капіталу за фінансовим рахунком знизився у 2015 р. до 1,2 млрд дол. унаслідок переважання чистого відпливу коштів за борговими інструментами приватного сектору над залученнями державного сектору. Так, рефінансування виплат приватного сектору за раніше залученими довгостроковими кредитами та облігаціями за рахунок нових позик становило лише 25%, зокрема банківського сектору – 36%, реального сектору – 20% [7]. Приплив капіталу в державному секторі відбувся за рахунок одержання фінансування від Європейської Комісії, Світового банку, кредиту МВФ за програмою розширеного фінансування, емісії єврооблігацій на 1 млрд дол. під гарантії уряду США, валютного свопу із центральним банком Китаю. Варто відзначити зростання чистого припливу ПІІ в обсязі 3 млрд дол., з яких, проте, 75% надійшли в банківський сектор та були спричинені докапіталізацією банків материнськими установами.

У 2016 р. приплив капіталу за фінансовим рахунком відновився, сягнувши 2,6 млрд дол. за рахунок залучення фінансування за операціями приватного сектору та надходження ПІІ в обсязі 3,4 млрд дол., які здебільшого були спрямовані в банківський сектор та пов'язані з переоформленням боргу в статутний капітал. Державний сектор здійснив чисті виплати. Додатковим чинником залучення капіта-

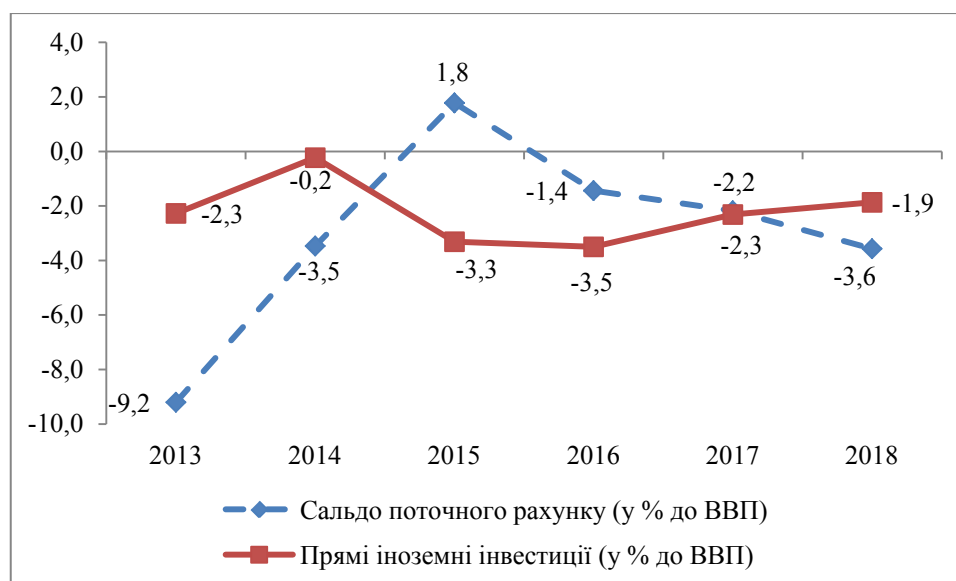


Рис. 2. Сальдо поточного рахунку та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013–2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

Таблиця 3

Окремі статті платіжного балансу України в 2013–2018 рр. (млн дол. США)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Чисте кредитування (+)/ чисте запозичення (-)	-16 578	-4 196	2 072	-1 248	-2 446	-4 473
Фінансовий рахунок	-18 601	9 111	1 223	-2 594	-5 012	-7 350
Прямі інвестиції (сальдо)	-4 079	-299	-3 012	-3 268	-2 593	-2 360
Прямі інвестиції: активи	430	548	38	173	234	116
Прямі інвестиції: пасиви	4 509	847	3 050	3 441	2 827	2 476
Портфельні інвестиції (сальдо)	-8 787	2 700	-367	-293	-1 800	-2 061
Портфельні інвестиції: активи	-5	-1	3	-77	3	33
Портфельні інвестиції: пасиви	8 782	-2 701	370	216	1 803	2 094
Інші інвестиції (сальдо)	-6 375	7 243	4 263	392	-137	-1 218
Інші інвестиції: активи	-1 720	1 515	565	-2 762	629	1 839
Інші інвестиції: пасиви	4 655	-5 728	-3 698	-3 154	766	3 057
Помилки та упущення	-640	533	-339	-575	482	1 711
Зведений баланс	2 023	-13 307	849	1 346	2 566	2 877
Резерви та пов'язані статті	2 023	-13 307	849	1 346	2 566	2 877

Джерело: складено за [5]

лу за фінансовим рахунком стало скорочення готівкової валюти в поза банківському секторі на 2,7 млрд дол.

У 2017 р. фінансовий рахунок було зведено з профіцитом завдяки активному залученню валютних ресурсів урядом на зовнішньому та внутрішньому валютному ринках (Україна отримала черговий транш від МВФ за програмою розширеного фінансування, макрофінансову допомогу Європейської Комісії, уряд емітував єврооблігації, чисте залучення за якими становило 1,3 млрд дол.). Припливу капіталу за фінансовим рахунком сприяли чисті надходження ПІІ на 2,6 млрд дол., які, проте, скоротилися порівняно з попереднім роком через завершення більшості програм із докапіталізації банківського сектору [7].

Приплив капіталу за фінансовим рахунком продовжився у 2018 р. та становив 7,35 млрд дол. у результаті залучення ресурсів як державним, так і приватним сектором економіки. Зокрема, уряд розмістив єврооблігації на 2 млрд дол. та отримав кредит від ЄС та під гарантії Світового банку (1 млрд дол.). Надходження капіталу у приватний сектор відбувалося за рахунок припливу ПІІ (2,5 млрд дол.), погашення довгострокового кредитування та зростання заборгованості за торговельними кредитами.

Варто відзначити, що в процесах урівноваження дефіциту поточного платіжного балансу України знижується роль припливу ПІІ, запозичення державного сектору залежать від продовження співпраці з МВФ, а процентна ставка за емітованими єврооблігаціями є надзвичайно високою, що створює загрози для подальшого рефінансування зовнішнього державного боргу. Зростання резервних активів є позитивною тенденцією, проте їх обсяг може бути недостатнім у разі несприятливого впливу короткострокового капіталу або інших зовнішніх шоків.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Загалом структура та динаміка платіжного балансу

України в 2013–2018 рр. підтверджує високу залежність вітчизняної економіки від зовнішньої кон'юнктури на товарних ринках. У структурі експорту продовжують домінувати товари проміжного споживання з низьким ступенем доданої вартості. Чинниками динаміки імпорту в указаний період були знецінення національної валюти, а також зміни споживчого та інвестиційного попиту. Слід наголосити, що зростання абсолютного та відносного показників від'ємного сальдо поточного рахунку не компенсується припливом прямих іноземних інвестицій. Несприятливі зовнішні збурення, зокрема зниження світових цін на товари українського експорту, макроекономічна нестабільність у країнах – торговельних партнерах України, скорочення переказів від трудових мігрантів, продовження стримуальної політики ФРС та ЄЦБ, яке спричинить вплив глобальної ліквідності з ринків країн, що розвиваються, може становити загрозу для врівноваження платіжного балансу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ніколайчук С., Шаповаленко Н. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: оцінка прийнятого рівня для України. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 2. С. 74–87.
2. Ніколайчук С., Шаповаленко Н. Визначення факторів динаміки поточного рахунку платіжного балансу в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 2. С. 20–27.
3. Черняк О., Хом'як В. Криза платіжного балансу: фактори, індикатори та способи попередження. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 4. С. 27–37.
4. Шевчук В. Логіка політичного циклу та рівновага платіжного балансу: український контекст. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. 2013. Вип. 41. С. 4–23.
5. Платіжний баланс України. *Національний банк України*. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208300> (дата звернення: 22.03.2019).
6. GDP of Ukraine, current prices. *International Monetary Fund*. URL : <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/UKR> (дата звернення: 22.03.2019).

7. Макроекономічний та монетарний огляд. *Національний банк України*. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=26799936 (дата звернення: 18.03.2019).
8. Зовнішня торгівля. *Національний банк України*. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208313> (дата звернення: 24.03.2019).
9. Імпорт природного газу в Україну в 2008–2016 рр. URL : <https://naftogaz-europe.com/article/ua/NaturalGasSupliestoUkraine> (дата звернення: 29.03.2019).
10. Імпорт газу в Україну в 2017–2018 рр. URL : <https://naftogaz-europe.com/article/ua/importgazuvukrainuv20172018> (дата звернення: 29.03.2019).
11. Косарчин М. Макроекономічна оцінка платіжного балансу України у 2008–2011 рр. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2012. Вип. 48. С. 418–424.

REFERENCES:

1. Nikolajchuk S., Shapovalenko N. (2010) Deficyt potocnogho rakhunku platiznogho balansu: ocinka pryjnatnogho rivnja dlja Ukrajinu [Current account deficit: estimation of acceptable level for Ukraine]. *Ekonomika i prognozuvannja*, no. 2, pp. 74–87.
2. Nikolajchuk S., Shapovalenko N. (2014) Vyznachennja faktoriv dynamiky potocnogho rakhunku platiznogho balansu v Ukrajinu [The Identification of the Determinants of Current Account Balance in Ukraine]. *Visnyk Nacionalnogho banku Ukrajinu*, no. 2, pp. 20–27.
3. Chernjak O., Khom'jak V. (2011) Kryza platiznogho balansu: factory, indykatory ta sposoby poperedzhennja [Balance of payments crisis: factors, indicators and ways of overcoming]. *Ekonomika i prognozuvannja*, no. 4, pp. 27–37.
4. Shevchuk V. (2013) Loghika politychnogho cyklu ta rivnovagha platiznogho balansu: ukrajinskyj kontekst [Political business cycle and balance-of-payments equilibrium: the experience of Ukraine]. *Visnyk Ljvivs'koji komercijnoji akademiji. Serija ekonomichna*, vol. 41, pp. 4–23.
5. National bank of Ukraine (2019). *Balance of payments*, available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208300> (accessed 22 March 2019)
6. International Monetary Fund (2019). *GDP of Ukraine, current prices*, available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/UKR> (accessed 22 March 2019)
7. National bank of Ukraine (2019). *Macroeconomic and monetary review*, available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=26799936 (accessed 18 March 2019)
8. National bank of Ukraine (2019). *External Trade*, available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208313> (accessed 24 March 2019)
9. Naftogaz Europe (2019). *Imports of natural gas in Ukraine in 2008–2016*, available at: <https://naftogaz-europe.com/article/ua/NaturalGasSupliestoUkraine> (accessed 29 March 2019)
10. Naftogaz Europe (2019). *Imports of natural gas in Ukraine in 2017–2018*, available at: <https://naftogaz-europe.com/article/ua/importgazuvukrainuv20172018> (accessed 29 March 2019)
11. Kosarchyn M. (2012) Makroekonomichna ocinka platiznogho balansu Ukrajinu u 2008–2011 rr. [Macroeconomic assessment of balance of payments of Ukraine in 2008–2011]. *Visnyk of the Lviv University. Series Economics*, vol. 48, pp. 418–424.

УДК 364-624:33.012.7-048.74(045)

Осіпова Л.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету*

Грицик Н.В.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету*

Osipova Larysa

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economics
and International Relations Department
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

Grytsyk Natalia

*Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

FINANCING OF SOCIAL SECUREMENT IN DECENTRALIZATION CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто суть та складники соціального захисту. Визначено зміст та необхідність процесу децентралізації фінансів. Проведено дослідження напрямів бюджетного фінансування соціальної сфери на державному рівні. Проаналізовано розподіл видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення між державним бюджетом та бюджетами органів місцевого самоврядування у зведеному бюджеті України за останні шість років. Досліджено видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення у видатках зведеного бюджету та ВВП в Україні в аналізованому періоді. Аналіз стану наповнення місцевих бюджетів в умовах децентралізації в останні роки засвідчив зростання доходів місцевих бюджетів, що створило додаткові умови до збільшення фінансування соціальної сфери з місцевих бюджетів. Розглянуто виконання місцевого бюджету Вінницької області. Досліджено видатки на соціальне забезпечення в місцевих бюджетах Вінницької області. Розглянуто прогноз видатків Вінницького обласного бюджету, у тому числі на фінансування соціального захисту у Вінницькій області. Окреслено основні проблеми системи видатків державного бюджету, у тому числі й на соцзабезпечення. Обґрунтовано важливість удосконалення фінансування системи соціального захисту як важливого елемента державної політики.

Ключові слова: фінансування, соціальне забезпечення, видатки, місцеві бюджети, децентралізація.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены сущность и составляющие социальной защиты. Определены содержание и необходимость процесса децентрализации финансов. Проведено исследование направлений бюджетного финансирования социальной сферы на государственном уровне. Проанализировано распределение расходов на социальную защиту и социальное обеспечение между государственным бюджетом и бюджетами органов местного самоуправления в сводном бюджете Украины за последние шесть лет. Исследованы расходы на социаль-

ную защиту и социальное обеспечение в расходах сводного бюджета и ВВП в Украине в рассматриваемом периоде. Анализ наполнения местных бюджетов в условиях децентрализации в последние годы показал рост доходов местных бюджетов, что создало дополнительные условия для увеличения финансирования социальной сферы из местных бюджетов. Рассмотрено выполнение местного бюджета Винницкой области. Исследованы расходы на социальное обеспечение в местных бюджетах Винницкой области. Рассмотрен прогноз расходов Винницкого областного бюджета, в том числе на финансирование социальной защиты в Винницкой области. Определены основные проблемы системы расходов государственного бюджета, в том числе и на соцобеспечение. Обоснована важность совершенствования финансирования системы социальной защиты как важного элемента государственной политики.

Ключевые слова: финансирование, социальное обеспечение, расходы, местные бюджеты, децентрализация.

ANNOTATION

The nature and components of social protection are considered. The system of Ukrainian social protection is researched as a unity of the established social guarantees and the economic mechanism of their implementation. The content and necessity of the process of decentralization that provides the implementation of a system of measures aimed at the regulation and streamlining of powers between the state, regions and territorial communities, including the implementation and financing of social functions, is noted. The research of directions of budget financing of social sphere during the last three years at the state level has been carried out. The research of social sphere financial budget during the last three years at the state level has been carried out. The distribution of social protection and social security expenditures between the state budget and local self-government budget in the consolidated budget of Ukraine for the last six years has been analyzed. The social protection and social security expen-

ditures in the consolidated budget and GDP of Ukraine were investigated within the analyzed period. The analysis of the filling of the local budgets during the decentralization in recent years has shown an increase in local budget revenues. Growth of local budgets has taken place in all regions of Ukraine, which created additional conditions for increasing of the social financing from local budgets. The implementation of the local budget of Vinnytsa region is considered. The social security expenditures have been explored in local budgets of Vinnytsa region during the last four years. The forecast of the Vinnytsa region budget expenditures is studied, including social protection financing in Vinnytsa region for 2020–2021. The main problem of the state budget system including inflation and rising debt of the state is described. The article proves the importance of the financing of the social protection system improving as an important element of public policy. It is substantiated that the improvement of financial provision of the social protection system of the population requires the stimulation of multichannel financing by the state activation of the direction of financial flows of business entities in the social sphere. The conclusions and substantiated proposals made will make it possible to solve the urgent problems of social securement financing in conditions of decentralization.

Key words: financing, social securement, expenditures, local budgets, decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розпочата в Україні децентралізація передбачає реалізацію системи заходів, спрямованих на врегулювання й упорядкування повноважень між державою, регіонами та територіальними громадами, у тому числі в частині реалізації та фінансування соціальних функцій. Сьогодні результативність надання та фінансування соціальних послуг залежить від ефективності діяльності регіональних і місцевих органів влади та їхньої спроможності виконувати взяті на себе визначені повноваження й обов'язки в умовах децентралізації. Разом із тим процеси реформування соціальної політики здійснюються паралельно з процесом стратегічного вибору найбільш ефективної моделі розвитку системи соціального захисту, що призводить до втрат та зниження результативності діяльності системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У наукових працях багато уваги присвячено питанням функціонування, розвитку і фінансування соціальної сфери, визначення її сутності. Теоретичні та методичні засади соціального захисту населення та вдосконалення шляхів його фінансування розглядають такі вітчизняні науковці, як О.В. Степанова [3], А.А. Дюк [4], Л.В. Лисяк [5] та багато інших. Під час дослідження використано діалектичний та загальнонаукові методи пізнання: теоретичного узагальнення (під час виділення основних проблем системи видатків державного бюджету), аналізу і синтезу (для дослідження системи соціального захисту); методи статистичного аналізу (для вивчення тенденцій та динаміки наповнення місцевих бюджетів в умовах децентралізації та видатків на соціальне забезпечення); метод прогнозування (для обґрунтування прогнозу видатків Вінницького об-

ласного бюджету, у тому числі й на фінансування соціального захисту); системного аналізу (для визначення напрямів та перспектив удосконалення фінансування системи соціального захисту).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на численні дослідження у даній сфері, невирішеною проблемою є побудова ефективної системи фінансування соціального захисту, яка б відповідала можливостям вітчизняного бюджету. В Україні збільшилася кількість безробітних, безпритульних, непрацездатних, соціально незахищених прошарків населення, що вимагає від держави забезпечення соціальних гарантій та організації ефективної соціальної підтримки цих верств, помітного підвищення потенціалу соціальної сфери для забезпечення необхідних умов самозбереження та розвитку людини. Ситуація в Україні постійно змінюється, що вимагає постійних досліджень у сфері соціального захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальний захист в Україні визначається як система державних гарантій щодо забезпечення прав громадян на соціальну допомогу і підтримку. Державою захист надається через установлені в законодавчому порядку соціальні гарантії та економічний механізм їх реалізації. Бюджетне фінансування соціального захисту та соціального забезпечення населення в нашій країні здійснюються сьогодні відповідно до положень ст. 87–91 Бюджетного кодексу України за рахунок державного та місцевих бюджетів [1].

Соціальний захист населення включає в себе комплекс економічних, соціальних та правових заходів, які покликані забезпечити рівні можливості громадянам країни для підтримання певного рівня життя, а також підтримку окремих соціальних груп населення. Соціальний захист слід розглядати з кількох позицій: як матеріальне забезпечення громадян похилого віку; у разі втрати працездатності (тимчасової, часткової, повної); у разі втрати годувальника; при народженні й похованні осіб, по догляду за дітьми та хворими людьми; як перерозподільні відносини, у процесі яких відбувається формування й використання суспільних фондів споживання; як нормативно-правове регулювання норм, прав та обов'язків громадян України на їх матеріальне забезпечення.

Важливою умовою поліпшення рівня та якості життя населення будь-якої країни, у тому числі й України, яка за мету ставить побудову соціально орієнтованої ринкової економіки, є наявність розвинутої соціальної сфери. Зміст соціальної сфери діяльності визначений Конституцією України й ураховує інтереси як кожної окремої людини, так і всіх соціальних груп і верств суспільства, створює умови для досягнення нового рівня життя, охорони здоров'я людини, зростання духовного і фізичного потенціалу, забезпечення соціальної захищеності населення. Конституція України гарантує

також необхідні умови для розвитку всіх націй, відсутність криз і конфліктів між людьми, створення необхідних соціально-економічних умов для життя людей. Діяльність у соціальній сфері спрямована на формування ініціативної, творчої особистості, на розвиток української культури і культури національних меншин.

Напрями бюджетного фінансування соціальної сфери протягом останніх трьох років на державному рівні показано на рис. 1.

Аналіз свідчить, що розподіл видатків державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2015–2017 рр. здійснюється нерівномірно і практично у незмінному співвідношенні. Найбільший обсяг коштів спрямовується на фінансування освіти, соціальний захист та медицину. Видатки на соціальний захист із державного бюджету в 2017 р. становлять 5,85% загального обсягу фінансування, що порівняно з 2015 р. на 0,6% більше. Проте обсяги державного фінансування не є достатніми для реформування системи соціального захисту населення. Найменше з державного бюджету фінансуються комунальне господарство та культурний розвиток – 4,2% загального обсягу фінансування у 2015 р. та 3,5% у 2017 р. Їх обсяг залишається на критичному рівні, незважаючи на всі зусилля влади модернізувати дані структурні напрями соціальної сфери.

В Україні триває процес перебудови державних фінансів, розпочатий у 2014–2015 рр. у напрямі їх децентралізації. Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, основними повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня у сфері соціального захисту населення визначено забезпечення розвитку об'єктів соціального та культурного призначення та надання соціальної допомоги через територіальні центри. Структурні підрозділи територіальних органів центральних органів виконавчої влади на базовому рівні вповноважені також надавати низку послуг соціального захисту населення, зокрема здійснювати виплату пенсій, субсидій, компенсацій, забезпечувати надання пільг тощо.

Розподіл видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення між державним бюджетом та бюджетами органів місцевого самоврядування в Україні впродовж 2012–2017 рр. представлено в табл. 1.

Дані таблиці показують, що розподіл видатків державного та місцевих бюджетів України на соціальний захист та соціальне забезпечення за аналізований період здійснюється нерівномірно і практично у незмінному співвідношенні. Щодо місцевих бюджетів, то ситуація протилежна державному бюджету. З огляду на розширення

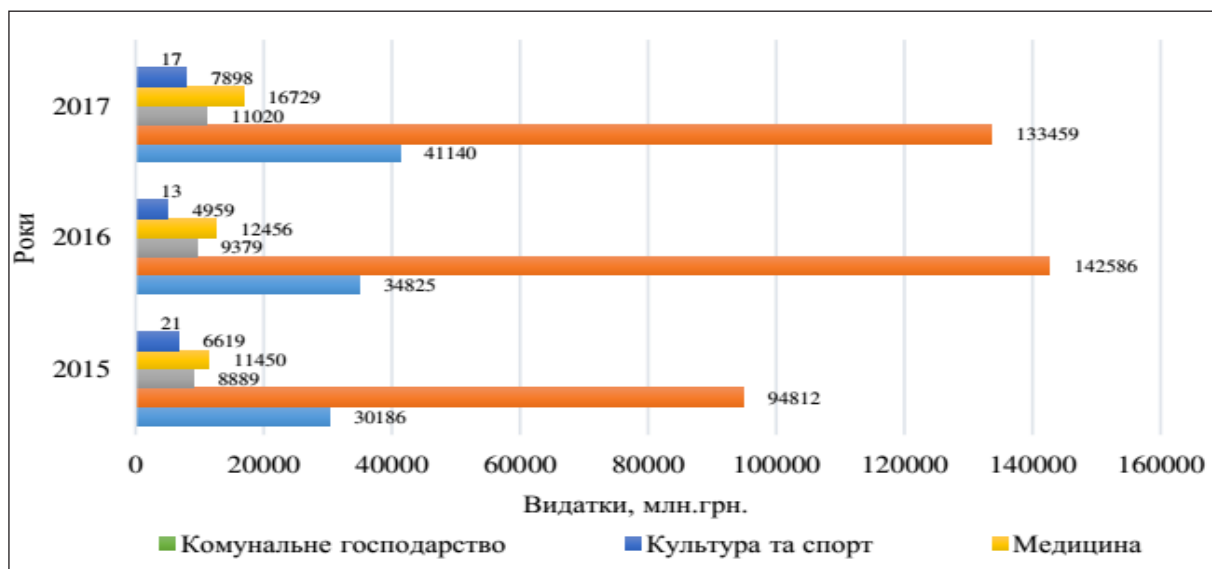


Рис. 1. Напрями бюджетного фінансування соціальної сфери протягом 2015–2017 рр. на державному рівні, млн грн

Джерело: розроблено за даними [2]

Таблиця 1

Видатки державного та місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні, млрд грн, 2012–2017 рр.

Видатки	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Державного бюджету	50,1	56,6	57,4	72,7	106,3	89,699
Місцевих бюджетів	75,3	88,5	80,6	103,6	152,0	107,241
Зведеного бюджету	125,4	145,1	138,0	176,3	258,3	242 163

Джерело: складено на основі [4]

з 2015 р. повноважень органів місцевого самоврядування, за січень-вересень 2017 р. порівняно із січнем-вереснем 2015 р. зросла частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення: на ці цілі у січні-вересні 2017 р. витрачено 107,241 млрд грн, що майже в 2,3 рази більше, ніж за січень-вересень 2015 р.

Динаміка частки видатків зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у загальній сумі видатків зведеного бюджету та у ВВП має загальну тенденцію до зростання (табл. 2).

Аналіз показав, що в 2016 р. частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у ВВП та у видатках зведеного бюджету досягла найвищого рівня та становила відповідно 10,84% та 30,91%.

Незважаючи на те що останніми роками спостерігалася тенденція до зростання частки видатків на соціальне забезпечення та захист, аналіз видатків проекту бюджету на 2019 р. показує зворотну тенденцію: частка видатків державного бюджету в проекті зросла з 55% до 58%, а частка місцевих видатків зменшилася з 45% до 42% [2]. У структурі видатків державного бюджету 2019 р. відсутні серйозні зміни порівняно з 2018 р. Основну частку становлять соціальний захист та соціальне забезпечення, громадський порядок, безпека та судова влада, оборона й загальнодержавні витрати.

Аналіз стану наповнення місцевих бюджетів в умовах децентралізації в останні роки засвідчив той факт, що протягом січня-травня 2018 р. доходи місцевих бюджетів зросли до 89,7 млрд грн. Приріст надходжень до відповідного періоду 2017 р. – 24,1%, або 17,39 млрд грн. Зростання місцевих бюджетів відбулося в усіх регіонах України – від 180 млн грн у Чернівецькій області до 1,9 млрд грн у Дніпропетровській. Бюджет міста Києва зріс на 2,8 млрд грн. Темпи зростання доходів відносно 2017 р. зафіксовано у Полтавській (+30,4%), Донецькій (+28,0%), Сумській (+27,9%), Тернопільській (+27,0%) областях.

Також за цей період зросли й доходи місцевих бюджетів 665 ОТГ, які становили 7,43 млрд грн. Їх приріст – 64,8%, або 2,92 млрд грн. Із розрахунку на одного жителя середній показник

власних доходів 665 ОТГ збільшився з 802,2 грн до 1 322,1 грн (+519,9 грн) [4]. Зростання доходів місцевих бюджетів у всіх областях теоретично створило додаткові умови до збільшення фінансування соціальної сфери з місцевих бюджетів. Для прикладу розглянемо Вінницьку область і виконання місцевого бюджету у Вінницькій області за останні чотири роки (табл. 3).

Аналіз показав, що податкові надходження в 2017 р. порівняно з 2014 р. у Вінницькій області зменшилися. Фінансування зарубіжних країн Вінницької області в 2017 р. не передбачалося, а в 2016 р. було виділено 11 660,1 тис. грн. Видатки та їхню частку на соціальне забезпечення в місцевих бюджетах Вінницької області відображено в табл. 4.

Аналіз показує, що частка видатків на соціальний захист та соціального забезпечення у загальній сумі видатків за 2014 р. становила 0,99%, а за 2017 р. – 12,5%, також зріс і абсолютний показник витрат місцевих бюджетів Вінницької області на соціальний захист та соціальне забезпечення. Тобто можна сказати, що реформа фінансів діє, бачимо реальне збільшення фінансування соціальної сфери за рахунок місцевих бюджетів.

Відповідно до частини четвертої статей 21, 76 Бюджетного кодексу України, Стратегії збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 р., затвердженої Рішенням 38 сесії обласної ради 6-го скликання від 24 червня 2015 р. № 893, та з метою якісного процесу формування обласного бюджету та інших місцевих бюджетів області на 2019 р. встановлено прогноз видатків обласного бюджету на 2020 р. у сумі 3 325 695 677 грн, на 2021 р. – у сумі 3 604 519 322 грн [7].

Відбулося схвалення прогнозу обласного бюджету на 2020–2021 рр. (табл. 5).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Протягом аналізованого періоду 2012–2017 рр. здійснювалися вагомні видатки бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення (18,92%, 21,9%, 18,7%, 18%, 22,2%, 17,2%). Але, незважаючи на це, цих коштів хронічно не вистачає, щоб вирішити нагальні проблеми у цій сфері. Не вирі-

Таблиця 2

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення у видатках зведеного бюджету та ВВП в Україні протягом 2012–2017 рр.

Роки	Видатки зведеного бюджету, всього, млрд грн	ВВП, млрд грн	Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення		
			всього, млрд грн	частка у загальній сумі видатків зведеного бюджету, %	частка у ВВП, %
2012	492,4	1408,9	125,4	25,5	8,90
2013	505,8	1454,9	145,1	28,69	9,97
2014	523,1	1566,7	138,0	26,38	8,81
2015	679,9	1979,4	176,3	25,93	8,91
2016	835,6	2383,2	258,3	30,91	10,84
2017	1,094	3946,9	242 163	37	9,7

Джерело: розроблено на основі [3]

Таблиця 3

Місцеві бюджети Вінницької області, тис. грн

Показники	2014	2015	2016	2017
Податкові надходження	2 584 369,3	3 069 667,3	4 722 602,5	1 749 876,319
Неоподатковані надходження	470 831,7	607 444,1	836 212,3	118 250,340
Доходи від операцій із капіталом	44 893,8	96 805,8	62 957,7	78 600,000
Від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	–	1 438,4	11 660,1	–
Цільові фонди	11 177,3	15 141,5	17 996,3	8 930,500
Разом доходів	3 111 272,2	3 790 497,1	5 651 428,8	7607680,874
Офіційні трансферти від органів державного управління	5 440 556,6	7 478 242,8	8 653 018,3	1 848 183,278
Всього доходів	8 551 828,8	11 268 739,9	14 304 447,0	3 803 840,437
Разом видатків	8 511 752,8	10 998 922,4	13 713 347,1	3794272,107
Міжбюджетні трансферти	15 021,1	83 190,3	116 920,5	1 848 183,278
Всього видатків	8 526 773,9	11 082 112,6	13 830 267,6	838086,570
Кредитування	10 682,2	15 666,3	16 226,6	9606,578
Профіцит	14 372,7	170 960,9	457 952,8	687992,993

Джерело: побудовано за даними [4]

Таблиця 4

Видатки на соціальне забезпечення в місцевих бюджетах
Вінницької області, тис. грн, 2014–2017 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017
Всього доходів	8 551 828,8	11 268 739,9	14 304 447,0	7 932 399, 9
Всього видатків:	8 526 773,9	11 082 112,6	13 830 267,6	7 922 671, 7
у тому числі видатки на соціальний захист та соцзабезпечення	85255,5	226,9	584071,9	990469,0
частка у загальній сумі видатків, %	0,99	0,002	4,2	12,5

Джерело: побудовано за даними [4]

шує питання й розпочатий процес децентралізації державних фінансів. З урахуванням інфляції та зростанням боргів держави відзначимо, що до основних проблем системи видатків державного бюджету можна віднести такі: проблема оптимізації через недовиконання за всіма статтями видатків; обсяг централізованих капітальних вкладень є недостатнім, а пріоритетними вважаються державні програми у соціальній сфері: розвиток освіти, охорони здоров'я, оборони та соціально-культурної інфраструктури регіонів.

Однією з вагомих причин хронічного бюджетного недофінансування сфери соціального захисту та соціального забезпечення є обтяженість системи соціального захисту населення в Україні значною кількістю пільг та переважно відсутністю адресності під час надання допомоги населенню. Експерти оцінюють загальну вартість пільг, закріплених чинним законодавством України, від 3,8 до 5,8 млрд дол. США на рік [7].

В Україні вдосконалення фінансування системи соціального захисту є важливим елементом державної політики, адже в умовах складної фінансово-економічної та політичної ситуації стрімко знижуються рівень життя громадян, їх зайнятість, доступність суспільних благ. Також сьогодні для України, як і інших європейських країн, характерними є загострення демографічних чинників, збільшення людей пенсійного віку на тлі зниження кількості працездатних осіб. При цьому

в Україні значна частка населення працездатного віку офіційно не працює, що, відповідно, знижує загальну суму внесків до страхових фондів.

Фінансове забезпечення соціального захисту населення України з кожним роком в абсолютному розмірі збільшується, водночас фінансові можливості держави є обмеженими з огляду на необхідність здійснення політики оптимального податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Тому вдосконалення фінансового забезпечення системи соціального захисту населення потребує стимулювання державою багатоканального фінансування, активізації спрямування фінансових потоків суб'єктів господарювання у соціальну сферу. Потрібно впровадити програми розвитку ринку праці, підвищення рівня життя населення, забезпечення мінімальної заробітної плати, здійснення заходів соціального забезпечення для тих, хто його потребує.

Держава повинна дотримуватися принципів самозабезпечення економічно активної частини населення, тобто створення умов для того, щоб працююча особа мала змогу заробляти стільки, скільки дозволяють її здібності та ініціатива, забезпечувати себе та свою сім'ю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз проекту бюджету за видатками на 2019 рік. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді

Таблиця 5

Прогноз видатків Вінницького обласного бюджету на 2020–2021 рр.

Код програмної класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів	Код ТПКВКМБ	Код ФКВКБ/КТКВК	Найменування за напрямками	2020 р.	2021 р.
			Видатки	3325695677	3604519322
			із них:		
0613000	3000		Соціальний захист та соціальне забезпечення	8 246 000	10 633 000
0700000			Департамент охорони здоров'я облдержадміністрації	1 617817 100	1 679874 300
0711000	1000		Освіта	71 783 500	77 046 000
0712000	2000		Охорона здоров'я	1 546 033600	1602828300
0800000			Департамент соціальної та молодіжної політики облдержадміністрації	279 859 855	309 718 641
0813000	3000		Соціальний захист та соціальне забезпечення	279 859 855	309 718 641
0900000			Служба у справах дітей облдержадміністрації	10 649 200	12 779 000
0913000	3000		Соціальний захист та соціальне забезпечення	10 649 200	12 779 000
2517370	7370	0490	Реалізація інших заходів щодо соціально-економічного розвитку територій	2 380 000	2 410 000

Джерело: побудовано за даними [6]

України. URL : <http://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/vydatky-derzhbjudzhetu-2019.pdf>

- Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua>
- Державна казначейська служба України. URL : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
- Дюк А.А. Формування системи видатків державного бюджету та їх оптимізація. *Ефективна економіка*. 2018. С. 56–63.
- Лисяк Л.В. Фінансове забезпечення соціального захисту населення в Україні: проблеми та перспективи. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія «Економіка». 2017. С. 23–30.
- Про схвалення прогнозу обласного бюджету на 2020–2021 роки : проект. *Вінницька міська рада*. URL : <http://www.vin.gov.ua/oda/normatyvno-pravovi-dokumenty/431-rozporiadzhennia/rozporiadzhennia-2018-rik/14568-rozporiadzhennya-851-vid-07-lystopada-2018-roku> (дата звернення: 02.11.2018).
- Степанова О.В. Фінансування соціального захисту в умовах децентралізації: зарубіжний досвід та національні реалії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. С. 73–79.

України. – URL : <http://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/vydatky-derzhbjudzhetu-2019.pdf>

- Biudzhetni kodeks Ukrainy: pryiniaty VRU vid 08.07.2010 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua>
- Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy: ofitsiyni veb-sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
- Diuk A.A. Formuvannia systemy vydatkiv derzhavnoho biudzhetu ta yikh optymizatsiia. *Efektivna ekonomika* / A.A. Diuk. Kyiv, 2018. S. 56–63.
- Lysiak L.V. Finansove zabezpechennia sotsialnoho zakhystu naselennia v Ukraini: problemy ta perspektyvy. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*. Seria : *Ekonomika*. / L.V. Lysiak. Kharkiv, 2017. S. 23–30.
- Pro skhvalennia prohnozu oblasnoho biudzhetu na 2020–2021 roky. : proekt / Vinnytska miska rada. URL : <http://www.vin.gov.ua/oda/normatyvno-pravovi-dokumenty/431-rozporiadzhennia/rozporiadzhennia-2018-rik/14568-rozporiadzhennya-851-vid-07-lystopada-2018-roku> (data zvernennia: 02.11.2018).
- Stepanova O.V. Finansuvannia sotsialnoho zakhystu v umovakh detsentralizatsii: zarubizhnyi dosvid ta natsionalni realii. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. / O.V. Stepanova. Kyiv, 2016. S. 73–79.

REFERENCES:

- Analiz proektu biudzhetu za vydatkami na 2019 rik. – Ofis z finansovoho ta ekonomichnoho analizu u Verkhovni Radi

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 231.365.23

Busarieva Tetyana
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

PECULIARITIES OF THE AMERICAN, EUROPEAN AND ASIAN APPROACH TO KNOWLEDGE MANAGEMENT OF TNC

ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОГО, ЕВРОПЕЙСКОГО И АЗИАТСКОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ЗНАНИЯМИ ТНК

ANNOTATION

The concept of knowledge management, which has become popular in the management thought of developed countries, has significantly changed the perception of traditional economic processes, bringing to the forefront the intelligence of employees and intangible assets of enterprises. The main economic prerequisite for the emergence of the need for "knowledge management" was the transformation of knowledge into a valuable market asset and the desire of enterprises and organizations to use it to enhance their competitive advantages. The current stage of development of society is characterized by a huge amount of accumulated knowledge, even in narrow subject areas. An interesting and paradoxical situation has arisen: on the one hand, an individual is not able to cover the whole mass of existing knowledge; on the other hand, humanity is constantly replenishing them in expanding volume with ever increasing speed. This causes an urgent need for the formation of a special methodology that will allow the search and use of new knowledge with lower heuristic costs while increasing the likelihood of achieving the goal. There was a need to manage the creative potential of the creators of new knowledge. Although the term "knowledge management" in recent decades has become very popular abroad, very often its categorical framework is vague – knowledge management is identified if not directly then by meaning and usage, with intellectual capital management, sometimes with R&D management.

Key words: knowledge management, American approach, European approach, Asian approach, performance of TNCs.

АНОТАЦІЯ

Концепція управління знаннями, яка стала популярною в управлінській свідомості розвинених країн, дозволила докорінно змінити уявлення про традиційні економічні процеси, виділивши інтелект працівників і нематеріальні активи підприємств. Головною економічною передумовою для виникнення потреби в «управлінні знаннями» було перетворення знань на цінний ринковий актив і прагнення підприємств і організацій використовувати його для зміцнення своїх конкурентних переваг. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується величезним обсягом накопичених знань, навіть у вузьких тематичних областях. Створювалася цікава і парадоксальна ситуація: з одного боку, людина не в змозі покрити всю масу існуючих знань, з іншого боку, людство постійно поповнює їх у зростаючому обсязі зі збільшенням швидкості. Це обумовлено гострою необхідністю сформулювати спеціальну методологію, яка дозволить шукати і використовувати нові знання з меншими евристичними витратами, одночасно збільшуючи ймовірність досягнення мети. Виникла потреба в управлінні творчим потенціалом самих творців нових знань. Незважаючи на те, що термін "управління знаннями" став дуже популярним за кордоном за останні десятиліття, його категоріальні рамки час-

то нечіткі – управління знаннями ідентифікується, якщо не безпосередньо, з точки зору змісту та використання, з управлінням інтелектуальним капіталом, іноді з управлінням НДДКР. Перебуваючи на стику декількох наукових дисциплін і маючи яскраво виражений прикладний підтекст, управління знаннями набуло популярності серед економістів серед науковців, чиї дослідження були більш присвячені теоретичним основам концепції, а практикуючі менеджери, намагаючись впровадити у свої компанії конкретні інструменти управління знаннями, підвищити ефективність роботи підприємств, фахівців у галузі технічних наук, досліджувати створення необхідної інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій для формування процесів управління знаннями.

Ключові слова: управління знаннями, американський підхід, європейський підхід, азіатський підхід, результативність діяльності ТНК.

АННОТАЦИЯ

Ставшая популярной в управленческой мысли развитых стран концепция управления знаниями позволила существенно изменить представления о традиционных экономических процессах, выдвигая на передний план интеллект сотрудников и неосознанные активы предприятий. Главной экономической предпосылкой возникновения потребности в «управлении знаниями» послужило превращение знания в ценный рыночный актив и стремление предприятий и организаций использовать его для усиления своих конкурентных преимуществ. Современный этап развития общества характеризуется огромным объемом накопленных знаний даже в узких тематических областях. Создалась интересная и парадоксальная ситуация: с одной стороны, отдельный индивидуум не в состоянии охватить всю массу существующих знаний, с другой стороны, человечество постоянно их пополняет в расширяющемся объеме со все большей скоростью. Этим обуславливается острая необходимость в формировании специальной методологии, которая позволит вести поиск и использование новых знаний с меньшими эвристическими затратами при одновременном повышении вероятности достижения поставленной цели. Возникла потребность управления творческим потенциалом самих создателей новых знаний. Хотя термин «управление знаниями» в последние десятилетия стал очень популярен за рубежом, очень часто его категориальные рамки расплывчаты – управление знаниями отождествляется, если не напрямую, то по смыслу и словоупотреблению, с управлением интеллектуальным капиталом, иногда с управлением НИОКР.

Ключевые слова: управление знаниями, американский подход, европейский подход, азиатский подход, результативность деятельности ТНК.

Formulation of the problem. Experts believe that there is no ideal management model since each company is unique. The firm should look for its own model. The factors that determine the choice of the management model include: firm size; product description; nature of the external environment. From the point of view of the latter factor, the following management models are distinguished: a model of rational intrafirm management in a calm external environment; management model in a fairly dynamic and diverse market; model in the conditions of dynamic scientific and technical progress; model of adaptation to spontaneously, unexpectedly arising under the influence of the external environment, problems. Firms are in the process of constantly searching for their management model. This is a continuous process, as the firm itself and the external environment are constantly changing.

Analysis of recent research and publications. The scientific analysis of the creation, dissemination, and implementation of knowledge at the TNC level and its individual theoretical and practical issues have been studied in works by D. Andrussen, N. Bonis, S.M. Klimov, R. Coase, B. Lev, B.B. Leontiev, L.I. Lukicheva, B.Z. Miller, I.V. Pronina, T. Stewart, R. Thyssen, and others. The problems of increasing the international competitiveness of TNCs in the

world market of knowledge were considered in the works of E. Broking, L.G. Glushko, V.Yu. Zubko, R. Kaplan, A.N. Kozireva, D. Norton, A. Pulik, M. Meloin, L.V. Postanagov, K. Sweeby, K. Taylor, L. Edwinston, and others. However, many scientific issues remain unresolved regarding the identification of the main elements of the new universal model of knowledge management of TNCs, which would include a strong interconnection of all the necessary components.

Formulation of the article. The main purpose of the article is to analyse the specific characteristics of the American, European, and Asian models of the knowledge management system.

Presentation of the main research material. Cross-cultural similarities and differences between the American, Japanese, European, Chinese, and Ukrainian approaches to knowledge management (hereinafter – KM) are clearly presented in Table 1, which considers such distinctive features as mission, mentality, ideal type, and embodiment of knowledge, mechanism, purpose, focus, strategy, process, means and metaphor of KM. Let us analyse different approaches to KM.

At the heart of the American approach to KM is the idea that knowledge, capital, and labour are strategic sources of stable competitive advantage for companies, industries, and for nations as a

Table 1

Cross-cultural similarities and differences among knowledge management approaches

Approaches to knowledge management					
Characteristic features of approaches to KM	American	European	Chinese	Japanese	Ukrainian
Mission	Succeed, which means exist	Get practical experience, so exist	Love and therefore exist	Study, then exist	Observe, which means exist
Mentality	Individualism	Constructivism	Group	Pragmatism	Dualism
The ideal type of knowledge	Knowledge-resource	Knowledge power	Knowledge relationship	Knowledge kindness	Knowledge relationship
Embodiment	Knowledge base	Agents of knowledge	Companies that create knowledge	Knowledge life	Knowledge experience
Mechanism of KM	Knowledge economy	Knowledge as discourse	Culture of knowledge	Management based knowledge	On the stage of formation
Aim	Benefits in the near term	Legitimacy	Long-term advantage	Wisdom	Tracking results is more important than goal setting
Focus	Explicit, coded knowledge	Situational knowledge	Hidden knowledge	Useful knowledge	Hidden knowledge
Strategy	Using again	Politization	Creativity of changes	Integration	Strategy of the reforms of approbation
Process	Rationalism	Design depending on the situation	Vision Emotion Trust Care	Context	On the stage of the formation
Facilities	Technologies of the market	Identity, meaning, participation, discussion	Socialization	WRS Model	On the stage of the formation
Metaphor	We tear those fruits that hang low	Tell the stories	Grow ba	We benefit for ourselves and the team	No one is indispensable

Source: created on the basis of [1, p. 399; 2, p. 91–100]

whole. In the United States, the main practical directions in the U.S. relate to the collection, distribution, reuse, measurement of already existing “coded” knowledge and information, that is, the compilation and use of the knowledge base. Practitioners study information systems as a means of collecting and disseminating “explicit” knowledge; companies measure the success of KM in terms of the size of profits from investing in knowledge. KM is formed in market conditions, with the application of concepts and terms of the market, and the main work falls on the shoulders of “knowledge manager” and its subordinates, thus, a great deal of accent is placed on the role of the individual. The American scientist R. Cole calls it “American competitive individualism.” In the US, KM is conducted through technology, in the language of the economy, while social factors, power and conflicts are given little attention. KM is perceived as a new way of action, with a new rational look at the tools and systems, and not on people and processes. The main feature of the knowledge economy in the United States is precisely the processing of information. European and Asian approaches are completely different from the American one.

Thus, in the Japanese approach, unlike the American one, it is believed that the most valuable knowledge is the “hidden” knowledge contained in the personal experience of a person. The main emphasis is on creating new knowledge, which, in the long run, is a source of innovation. Creating new knowledge, being a dynamic process in which a person is included, cannot be controlled through command and control. On the contrary, new knowledge appears if a context is created for mutual understanding. In Japan, this context is called “ba” (translated from Japanese – a place). “Ba”, a part of which is individuals, generates devotion to the idea, ideals, as well as relationships in which social interaction and creativity are important. Within the framework of “ba”, knowledge is created according to the steps that represent the stages of transforming “hidden” knowledge into “explicit” and vice versa: socialization, externalization, combination, and internalization (the model SECI I. Nonaka and H. Takeuchi). The transformation of knowledge takes place in a spiral, up and down from individual to the group, to different levels of the organization, forming a network of interactions. The driving forces of “ba” and this transformation process are the culture of mutual trust and concern, “the culture of knowledge.” As the philosopher Nishida says: “I love, and therefore, I exist.” It should be noted that the dominant feature of the Japanese mentality is groupism, whose roots go deep into national traditions [3, p. 54–57].

The European approach is based on the philosophical ideas of such thinkers as M. Foucault, J. Habermas, M. Heidegger, F. de Saussure, C. Marx, and L. Wittgenstein. Knowledge is not considered either as an abstract mental substance or as a personal “conviction, confirmed by facts,”

but rather as “competing versions, histories.” Thus, knowledge is constructed on the basis of the situation, depending on the “historical, socio-material and cultural context.” The division of knowledge into “hidden”/“explicit” in the European style is not as important as in American and Japanese. The focus is on the fragile, multi-semantic, contradictory, rhetorical, and collective nature of knowledge, that is, the multiplicity of meanings is inherent in knowledge, which is one of the basic principles of deconstructivism. Knowledge and work related to them are considered discourses. Discourse is thought of as speech, inscribed in a communicative situation and, therefore, as a category with a more distinct social content. Discourse does not arise in a vacuum, it is not easy to describe it with the help of complex technologies, culture cannot always be an intermediary. Discourse arises in conditions where various levels of power, institutions, skill, and collective knowledge are interwoven. As a result, there is a need for a clear approach to conflict resolution, ensuring legitimacy. KM is a political discourse that helps individual groups of agents with the knowledge to create strategies and allocate resources [4, p. 45–49].

Chinese approach. Like 2000 years ago, the Chinese philosopher Confucius is still considered the conductor of the highest wisdom, because he collected, interpreted, and spread knowledge. Speaking in the modern language of KM, the Chinese thought too transcendently and could not realize the market value of knowledge. “I study, it means I exist” – it is knowledge, according to ancient Chinese philosophy, is one of the main virtues and makes a person a man. Despite the fact that in Confucianism, the approach to knowledge and methods of knowledge was pragmatic, until the recent transformation of China into a socialist market economy of knowledge, knowledge was considered a virtue for attaining wisdom within oneself, that is, for cultivating oneself and managing the family and the state. When the Chinese realized that their old and new competitors had long been driving knowledge “in a new way,” a new Wuli-Shili-Renli (WSR) concept was created, rooted in Confucius. It coexists with three aspects of knowledge management – the material and technical aspect (Wuli in translation means “objective existence”), managing the process of cognitive-constructive knowledge acquisition (Shili – human activity) and managing social and political relations between those who know (Renli – relations). In the Chinese approach, the main thing in KM is to provide all workers with methodology, techniques, and skills, create a flexible organizational structure, opportunities for communication, and then leave agents to create knowledge, share and apply them as it suits them. When taking these steps, the Chinese think least of all about the fact that there is knowledge, what are its typology and nature. The Chinese knowledge context described by the WSR model gives equal importance to

both technological and institutional dimension, making an obvious emphasis on integration. Chinese scientists are looking for an integrated approach that would synthesize technology, human knowledge, and institutional initiatives. The Chinese focus on context and relationships, not on objects and categories [5, p. 48–56].

Ukrainian approach. KM as science in Ukraine is now only beginning to attract the attention of researchers. Consider the cross-cultural features of KM in Ukraine (Table 1). Traditionally, there were several points of view about the types of Russian mentality, namely Westernism, Slavophilism, and Eurasianism. The influence of Westernism, which representatives were P.Ya. Chaadayev, A.I. Herzen, V.G. Belinsky, and others, was particularly strong among the intelligentsia and entrepreneurs who perceived some of the features of a purely Western mentality (desire for freedom, individualism, pragmatism, etc.).

Slavophiles (A.S. Khomyakov, I.V. Kireyevsky, K.S. Aksakov, etc.) believed that Russia has its own way of development, its own way of thinking, based on its originality, patriarchy, conservatism, and Orthodoxy. The basis of this mentality is the social form of management.

Eurasianism does not deny the influence on the Russian mentality of both the West and the East. From Asia, Ukraine has absorbed the form of group thinking – groupism, and from Europe – individualism. Groupism and individualism are two qualities that form the basis of the Russian mentality. However, in our country, groupism is very different from Japanese groupism, which is based on a high level of discipline, loyalty, and dedication.

In our country, verbal communication is of particular importance, and only during such communication, there is the exchange of “hidden” knowledge and the creation of new knowledge. Most people prefer to share knowledge orally – at meetings, in communities. Knowledge is considered to be deeply personal, intimate, and therefore, it is difficult to transfer them since Ukraine has not developed a culture of trust. The formation of mechanisms and controls for “explicit” knowledge is also difficult due to insufficient development of telecommunication technologies. The next obstacle to the development of KM in Ukraine is such a distinguishing feature as the preference for a short-term result of a long-term goal. One of the scholars wrote about this characteristic national feature. This feature is contrary to the strategic meaning of KM – increasing the intellectual potential in the long term.

In our country, an attitude towards a person is being shaped as a unique source of knowledge and experience. Unfortunately, many people still act and think according to the Stalinist principle “no one is indispensable.” Attitudes toward knowledge as a non-alternative resource are only beginning to emerge in Russian practice; we are in the process of testing existing approaches and accumulating experience.

Analysing the similarities and differences between approaches to KM, we see that in the USA knowledge management is conducted through technology, in the language of the economy, while less attention is paid to social factors, power and conflicts. In Japan, the emphasis is on “implicit” knowledge, on the production of new knowledge, and technology is only a means to transfer and store it. The difference between the American and European approaches lies in the fact that Americans view politics, power, and conflict as harmful to the functioning of the organization: “if the struggle begins to determine who owns the knowledge, then the project is doomed.” In the European approach, such questions are not too important, as well as the division of knowledge into “explicit” and “hidden”. In China, the approach to KM is centralized and integrated, that is, it synthesizes technology, human knowledge, and institutional initiatives.

Conclusions. Experts believe that there is no ideal management model since each company is unique. The firm should look for its own model. The factors that determine the choice of the management model include: firm size; product description; nature of the external environment. From the point of view of the latter factor, the following management models are distinguished: a model of rational intrafirm management in a calm external environment; management model in a fairly dynamic and diverse market; model in the conditions of dynamic scientific and technical progress; model of adaptation to spontaneously, unexpectedly arising under the influence of the external environment, problems. Firms are in the process of constantly searching for their management model. This is a continuous process, as the firm itself and the external environment are constantly changing.

REFERENCES:

1. Iliashenko S.N., & Shipulina Yu.S. (2016). The intellectual capital and corporate culture in innovative society: aspects at the level of the region. Ukraine and its regions on a way to innovative society. V.I. Dubnitskii, I.P. Buleev (Ed.); NAN Ukraine. In-t ekonomiki promyshlennosti; Donetskii ekonomikohumanitarnyi institut; Akademiia ekonomicheskikh nauk Ukrainy. (Vols. 1–4; Vol. 1). Donetsk : Yuhovostok.
2. Halligan B., & Shah Dh. (2015). Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs. (N. Konevskaia, Trans). Moscow : Dialektika.
3. Ansoff I. (2016). Strategic management. L.I. Evenko (Ed.). Moscow : Ekonomika.
4. Iliashenko S.N. (2014). Primenenie metodov i instrumentov marketinha v upravlenii znaniiami [Application of methods and instruments of marketing in management of knowledge]. Marketinh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations, 2, 45–49 [in Russian].
5. Melnik L.H., Iliashenko S.N., & Kasianenko V.A. (2014). Ekonomika informatsii i informatsionnye sistemy predpriatiia [Economics of information and information systems of enterprise]. Sumy : Universitetskaia kniha [in Russian].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільяшенко С.Н. Интеллектуальный капитал и корпоративная культура в инновационном обществе: аспекты на уровне региона / С.Н. Ільяшенко, Ю.С. Шипулина // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу : монография : [в 4 т.] Т. 1. / [А.И. Амоша, И.П. Булеев, В.И. Дубницкий и др.]; под. общ. ред. В.И. Дубницкого и И.П. Булеева ; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности ; Донецкий экономико-гуманитарный институт ; Академия экономических наук Украины. – Донецк : ЮгоВосток, 2016. – С. 399.
2. Халлиган Б. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов / Б. Халлиган, Дж. Шах; пер. с англ. Н. Коневская. – М. : Диалектика, 2015. – С. 91–100.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2016. – С. 54–67.
4. Ільяшенко С.Н. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями / С.Н. Ільяшенко // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2014. – № 2. – С. 45–49.
5. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия : учеб. пос. / Л.Г. Мельник, С.Н. Ільяшенко, В.А. Касьяненко. – Сумы : Университетская книга, 2014. – С. 48–56.

УДК: 339.5(477+6)«2009/2018»

Гринь В.П.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету***Кондратенко А.І.***студент
Запорізького національного університету***Gryn Viktoria***Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate professor at the department
of accounting and taxation
Zaporizhzhya National University***Kondratenko Anatolii***Student
Zaporizhzhya National University*

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АФРИКИ У 2009–2018 РОКАХ

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE IN GOODS OF UKRAINE WITH AFRICAN COUNTRIES IN 2009–2018

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано обсяги зовнішньої торгівлі України з країнами Африки в 2009–2018 рр. Проаналізовано географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами України. З'ясовано, які африканські країни є найбільшими імпортерами українських товарів та з яких країн регіону Україна імпортує найбільше товарів. Визначено основні групи товарів, що експортує та імпортує Україна в процесі торгівлі з державами Африки. З'ясовано, з якими країнами спостерігалися найбільші та найменші темпи приросту експорту й імпорту товарів у 2018 р. порівняно з 2017 р. Визначено, яку роль відіграють окремі країни Африки в географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами України. Досліджено динаміку зміни обсягів торгівлі між Україною та країнами регіону за останнє десятиліття. Визначено основні причини зміни обсягів експорту та імпорту товарів України з африканськими державами. Обґрунтовано необхідність диверсифікації географічної структури експорту та імпорту України. Виявлено основні тенденції трансформації африканських країн, що сприяють збільшенню торговельної співпраці з ними. Визначено, що найбільш перспективним напрямком збуту українських товарів серед країн Африки є держави Субсахарського регіону. Встановлено найбільш перспективні галузі української економіки щодо майбутнього експорту товарів до держав Африки. Визначено основні напрями сприяння держави українським компаніям щодо їх виходу на ринки Африки.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, товари, диверсифікація географічної структури, ринок збуту.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены и проанализированы объемы внешней торговли Украины со странами Африки в 2009–2018 гг. Проанализирована географическая структура внешней торговли товарами Украины. Выяснено, какие африканские страны являются крупнейшими импортерами украинских товаров и из каких стран региона Украина импортирует товары больше всего. Определены основные группы товаров, которые экспортирует и импортирует Украина при торговле с государствами Африки. Выяснено, с какими странами наблюдались наибольшие и наименьшие темпы прироста экспорта и импорта товаров в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Определено, какую роль играют отдельные страны Африки в географической структуре внешней торговли товарами Украины. Исследована динамика

изменения объемов торговли между Украиной и странами региона за последнее десятилетие. Определены основные причины изменения объемов экспорта и импорта товаров Украины с африканскими государствами. Обоснована необходимость диверсификации географической структуры экспорта та импорта Украины. Выделены основные тенденции трансформации африканских стран, которые содействуют увеличению торгового сотрудничества с ними. Определено, что наиболее перспективным направлением сбыта украинских товаров среди стран Африки являются государства Субсахарского региона. Установлены наиболее перспективные отрасли украинской экономики относительно будущего экспорта товаров в государства Африки. Определены основные направления содействия государства украинским компаниям относительно их выхода на рынки Африки.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, товары, диверсификация географической структуры, рынок сбыта.

ANNOTATION

The volume of foreign trade of Ukraine with African countries in 2009–2018 is reviewed and analyzed in the article. The geographical structure of foreign trade in goods of Ukraine is analyzed. It was found out which African countries are the largest importers of Ukrainian goods and from which countries of the region Ukraine imports the most. The main groups of goods that Ukraine exports and imports when trading with African countries are defined. It was found out which countries had the highest and the lowest rates of growth in exports and imports of goods in 2018 compared with 2017. The individual roles of African countries they play in the geographical structure of Ukraine's foreign trade in goods are justified. It has been found out with which countries of the region foreign trade relations were established in 2018. The dynamics of changes in the volume of trade between Ukraine and the countries of the region over the past decade has been studied. The main reasons for the change in the volume of Ukrainian exports and imports of goods with African countries are identified. The main tendencies in foreign trade of Ukraine with the countries of Africa are revealed. It has been substantiated, that geographical structure of exports and imports of Ukraine should be diversified. The main trends in the transformation of African countries that contribute to increasing trade cooperation with these countries are highlighted. The regional features of Ukraine's trade with African countries are

distinguished. It has been determined that the most promising direction of sales of Ukrainian goods among African countries are the states of the Sub-Saharan region. The most promising sectors and branches of the Ukrainian economy for the future export of goods to African countries have been established. The main problems of today's trade of Ukraine with these countries are found out. The main directions of state assistance to Ukrainian companies regarding their entry into African markets have been determined. The main opportunities of Ukrainian companies to enter and consolidate in African markets have been distinguished.

Key words: foreign trade, export, import, goods, diversification of the geographical structure, outlet.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних економічних умовах жорсткої міжнародної конкуренції на світових ринках товарів та послуг зовнішня торгівля є важливим інструментом реалізації зовнішньоекономічної політики держави. Розвиток зовнішньої торгівлі забезпечує державу необхідними товарами та послугами, сприяє реалізації надлишків товарів та послуг на іноземних ринках та, як наслідок, збільшенню валютних надходжень до бюджету країни.

Однак сьогодні зовнішня торгівля України характеризується відсутністю дієвої зовнішньоторговельної інфраструктури, сировинним характер експорту, залежністю економіки від країн – експортерів енергоносіїв та деяких матеріальних ресурсів. До того ж у зв'язку з військово-політичним конфліктом з Росією, яка є важливим торговельним партнером України, постає необхідність диверсифікації експорту та імпорту, тому розширення співпраці з іншими країнами, у тому числі й з країнами Африки, у сфері зовнішньої торгівлі є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання зовнішньоторговельних орієнтирів завжди було актуальним, а тому його постійно досліджували і досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких варто відзначити: Р. Вернона, Ч. Джонсона, І. Кірцнера, П. Кругмана, А. Маршалла, Дж. Міля, Б. Оліна, М. Познера, Д. Рікардо, А. Сміта, Р. Солоу, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, Г. Хамела, Е. Хекшера, Дж. Хікса, О. Білоруса, Б. Губського, Т. Циганкової, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А. Поручника, Ю. Солодковського, А. Кісельова [1] та багатьох інших. Незважаючи на велику кількість досліджень, спрямованих на вирішення проблеми диверсифікації географічної структури зовнішньої торгівлі України, на разі існує небагато наукових праць щодо перспектив співпраці України з країнами Африки, тому це питання є дуже актуальним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення та аналіз основних тенденцій у зовнішній торгівлі товарами України з країнами Африки в 2009–2018 рр., визначення перспективних напрямів україно-африканського торговельного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішньоторговельна діяльність для економіки України є головним джерелом валютних надходжень до бюджету, матеріальною основою відносин з іншими країнами і важливим складником економічної та зовнішньої безпеки держави. За визначенням А.П. Кісельова, зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку [1].

Станом на 2017 р. торгівля України з країнами Африки є досить незначною порівняно з обсягами торгівлі з країнами інших регіонів, що можна побачити на рис. 1.

Таким чином, у географічній структурі зовнішньої торгівлі України країни Африки випереджають лише Австралію з країнами Океанії. Проте за обсягами експорту країни Африки випереджають ще й країни Америки (4 047,7 та 1 207,9 млн дол. США відповідно), що свідчить про важливість цих країн для економіки України саме як ринків збуту вітчизняної продукції [2].

У 2018 р. Україна мала зовнішньоторговельні зв'язки із 47 країнами Африки. При цьому експорт товарів здійснювався в усі країни, а імпорт товарів – із 45 країн Африки (у Джибуті та Чад Україна лише експортувала товари). Водночас варто зазначити, що порівняно з 2017 р. Україна розширила географію експорту та імпорту товарів. Так, із 2018 р. Україна експортує товари в Бурунді та імпортує товари із ЦАР та Еритреї [3].

Основними статтями експорту України до країн Африки є сільськогосподарська продукція (здебільшого зернові та соняшникова олія) та чорні метали (здебільшого прокат і напівфабрикати зі сталі) [4]. Станом на 2018 р. найбільшими імпортерами української продукції серед держав регіону є північно-африканські країни: Єгипет (1 557 млн дол. США, що становить майже 38% від загального експорту до африканських країн), Туніс (392 млн дол. США), Алжир (390,8 млн дол. США), Марокко (363,2 млн дол. США), Лівія (325,7 млн дол. США). Щодо положення даних країн у загальній географічній структурі експорту, то Єгипет займає 10-е місце, Туніс – 31-е, Алжир – 32-е, Марокко – 34-е, Лівія – 39-е місце. Порівняно з 2017 р. найбільшими темпи приросту експорту були із Зімбабве (+2 077,9%), Екваторіальною Гвінеєю (+593%), Об'єднаною Республікою Танзанія (+536,8%), Чадом (+490,3%) та Малаві (+490,1%). Водночас найбільше зменшення в експорті товарів до африканських країн спостерігалось із Замбією (-87,5%), Сейшельськими Островами (-72%), Сомалі (-63%), Руандою (-58,8%) та ПАР (-56,5%). Загалом темп росту експорту до країн регіону становив 101,9% [3].

Ключовими товарами імпорту України з країн Африки є агропромислова продукція:

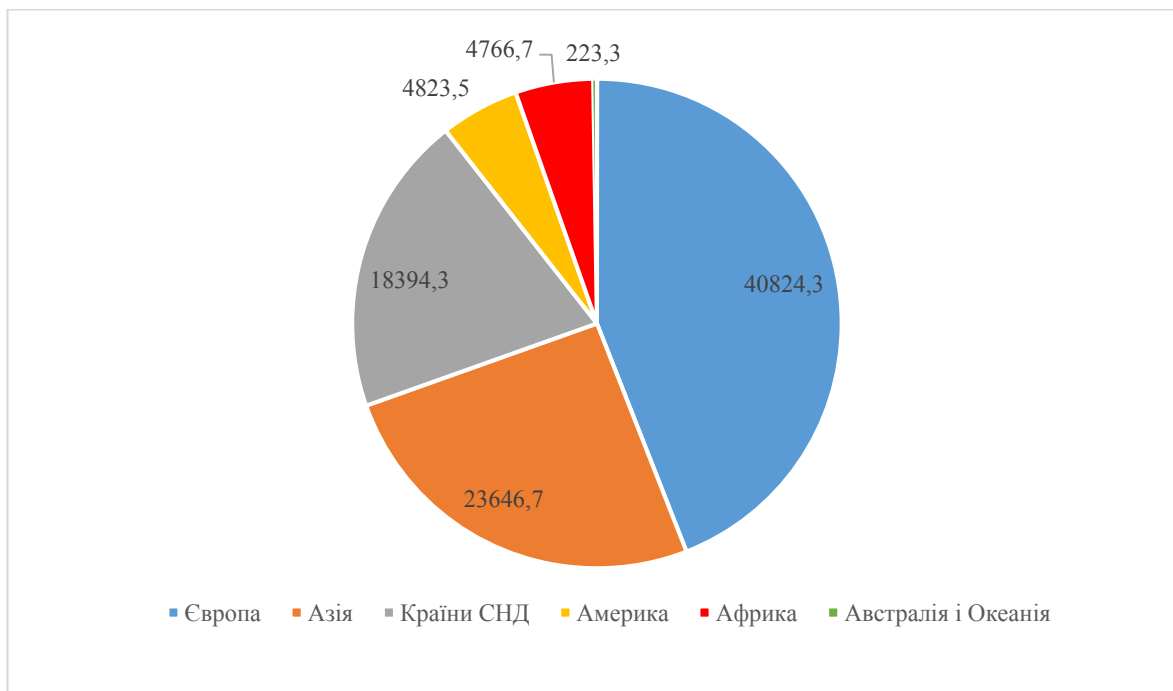


Рис. 1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2017 р. (млн дол. США)

Джерело: складено авторами на основі [2]

тютюнова сировина, какао-боби, какао-паста, чай, кави, цитрусові, риба морожена тощо [5]. З-поміж країн Африканського континенту в 2018 р. Україна найбільше купувала товарів у Гани (156,2 млн дол. США), ПАР (135,9 млн дол. США), Гвінеї (118,5 млн дол. США) та Єгипту (96,8 млн дол. США). Щодо положення даних країн в загальній географічній структурі експорту, Гана посідає 44-е місце, ПАР – 48-е, Гвінея – 51-е, Єгипет – 55-е місце. Порівняно з 2017 р. найбільшими темпи росту імпорту були з Того (191 270,7%), Беніном (1 531,8%), Сомалі (635,6%), Реюньйоном (469,8%) та Конго (468,8%). Водночас найбільше зменшення в імпорті товарів із країн Африки спостерігалося з Південним Суданом (-98,4%), Сьєрра-Леоне (-96%), Ліберією (-92,2%), Анголою (-72,2%) та Мозамбіком (-55,9%). Загалом темп приросту імпорту з країн регіону становив +5,3%.

Загалом за загальним обсягом торгівлі України з іншими країнами Єгипет займає 16-е місце (1 653,9 млн дол. США), Туніс – 43-є (415,6 млн дол. США), Алжир – 45-є (411,2 млн дол. США), Марокко – 49-є (406,1 млн дол. США), Лівія – 52-є місце (325,8 млн дол. США).

Щодо сальдо зовнішньої торгівлі, то найбільшим воно є з Єгиптом (+1 460,4 млн дол. США, 2-е місце в загальному рейтингу країн), Алжиром (+370,4 млн дол. США, 15-е місце), Тунісом (+370,4 млн дол. США, 16-е місце), Лівією (+325,6 млн дол. США, 21-е місце) та Марокко (320,4 млн дол. США, 22-е місце). З-поміж африканських країн станом на 2018 р. Україна має найменше сальдо з ПАР

(-101,7 млн дол. США, 146-е місце зі 169 країн), Гвінеєю (-99,2 млн дол. США, 145-е місце), Ганою (-83,6 млн дол. США, 142-е місце), Малаві (-42,1 млн дол. США, 133-є місце) та Зімбабве (-12,2 млн дол. США, 125-е місце). Україна мала від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі також із Ботсваною (-0,9 млн дол. США), Замбією (-0,8 млн дол. США), Бурунді (-0,4 млн дол. США) та Мадагаскаром (-0,1 млн дол. США). З іншими державами Африки Україна мала додатне сальдо зовнішньої торгівлі товарами [3].

Згідно з рис. 2, обсяги торгівлі України з країнами Африки збільшувалися в 2009–2012 та 2015–2018 рр. й досягли свого максимуму в 2012 р. Щодо експорту, то його обсяги збільшувалися в 2009–2012, 2013–2014 та 2015–2018 рр. Максимального обсягу експорт товарів з України до країн Африки досяг у 2012 р. (5 638,2 млн дол. США), мінімально – у 2009 р. (2 627,8 млн дол. США). Водночас імпорт товарів з африканських держав збільшувався в 2009–2011 та 2016–2018 рр. Найбільшим він був у 2011 р. (940,6 млн дол. США), найменшим – у 2016 р. (553,9 млн дол. США).

Значне збільшення експорту в 2012 р. (майже на 69%) було зумовлене подіями Арабської весни. Саме в 2012 р. українські компанії активізувалися на ринках північно-африканських країн: Єгипту, Алжиру, Лівії, Марокко, Тунісу, які є нашими основними торговельними партнерами в Африці. Із цим чинником пов'язується й скорочення імпорту з країн Африки. Через військову агресію РФ та пов'язані з нею процеси в українській економіці обсяги зовнішньої торгівлі з африканськими дер-

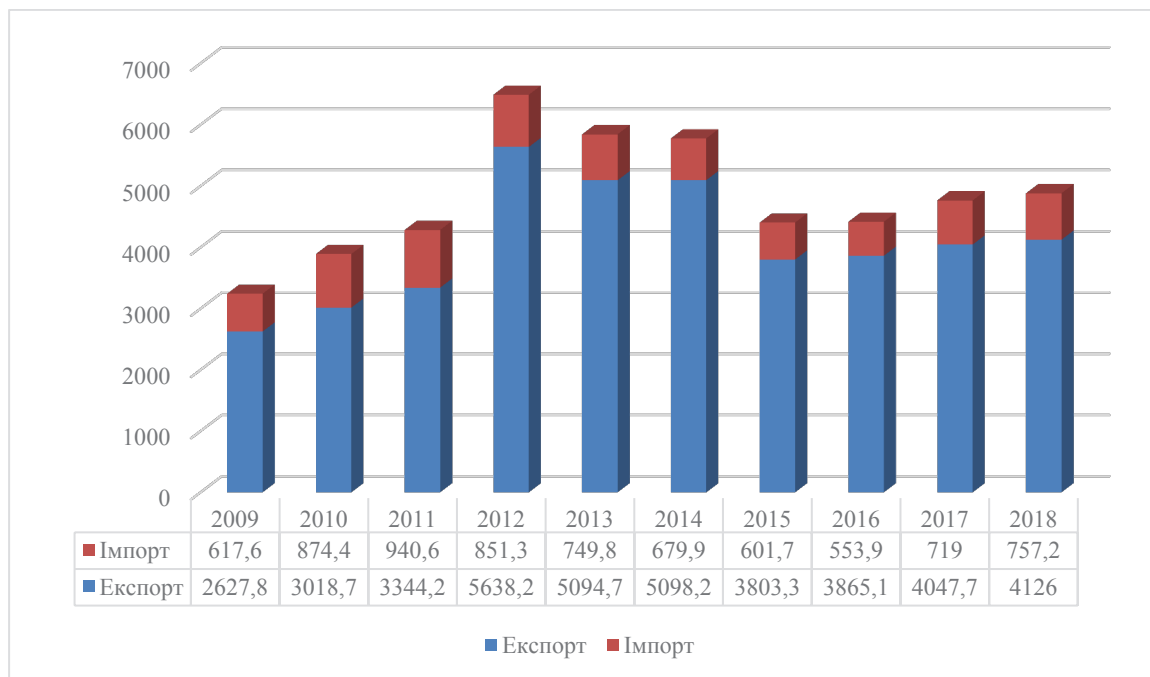


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України з країнами Африки в 2009–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: складено авторами на основі [2]

жавами в 2015 р. скоротилися приблизно на 1 373 млн дол. США, причому здебільшого за рахунок зменшення експорту. Ще одним чинником зменшення експорту стало зниження цін та втрата конкурентоспроможності українських металургів та виробників міндобриб на світовому ринку в 2012–2015 рр., що призвело до різкого зменшення поставок до низки країн Субсахарської Африки (переважно до країн Гвінейської затоки) [6]. Нині спостерігається тенденція до збільшення обсягів торгівлі товарами з країнами Африки, проте темпи приросту є невеликими (приблизно 2,4%) [2].

Протягом останніх десятиліть у країнах Африки спостерігаються певні зміни, які перетворюють регіон на один із найперспективніших ринків збуту для українських товарів, що є особливо актуальним питанням у контексті сучасної обмеженості доступу до ринків країн СНД, куди до 2014 р. вивозилася приблизно третина українських товарів, що експортувалися.

По-перше, країни Субсахарської Африки (ССА) вже тривалий час демонструють найвищі темпи зростання населення, від яких суттєво відстає місцеве виробництво. За оцінками ООН, сукупна чисельність населення регіону становить приблизно 1 млрд жителів, і до 2050 р. воно має подвоїтися.

По-друге, збільшення чисельності жителів відбувається здебільшого за рахунок швидкої урбанізації. При цьому спостерігається тенденція до утворення нових та зростання старих портових і столичних міст у великі агломерації, що сприяє розвитку торгівлі за рахунок кращої логістики в таких містах. До того ж великі агломерації задовольняють більшу час-

тину попиту на продовольство за рахунок імпорту, адже агровиробництво в сільських районах більшості країн ССА залишається архаїчним і малопродуктивним як з об'єктивних, так і з суб'єктивних причин.

По-третє, темпи економічного зростання в Субсахарській Африці стабільно випереджають швидкість приросту населення, що свідчить про збільшення платоспроможності як самих країн регіону, так і місцевих жителів [6]. За даними Світового банку, у 2017 р. до топ-10 найбільш динамічних економік світу увійшли три африканські країни, а очолювала цей список Ефіопія, економіка якої в 2017 р. зросла на 8,2%. До десятки також увійшли Танзанія та Джибуті (7,2% та 7% відповідно) [4].

Тому вважаємо, що ринки африканських країн є дуже перспективними, особливо щодо нарощування обсягів експорту продукції агропромислового комплексу: пшениці, кукурудзи, м'яса птиці, свинини (крім мусульманських країн), молочної продукції тощо.

Ще одним перспективним сегментом українського експорту до країн Субсахарської Африки є фармацевтичний. Регіон є великим імпортером ліків, обсяги закупівель яких стрімко зростають: із 4,1 млрд євро в 2011 р. до 6,9 млрд євро в 2015 р.

Також цілком імовірно є нарощування обсягів експорту до держав Африки й продукції машинобудування, оскільки в даних країнах спостерігається зростання попиту на авіапродукцію, електричні машини та обладнання, сільськогосподарські машини та обладнання, вагони тощо [6].

Проблемами є відсутність стратегії виходу на африканські ринки як на рівні підприємств,

так і на загальнонаціональному рівні, а також недовіра багатьох українських компаній до африканських партнерів. Тому держава має співпрацювати з країнами регіону в контексті обговорення умов торгівлі, сприяти участі українських компаній у міжнародних виставках (особливо в тих, що проходять у регіоні), інвестуванню в дані країни, у тому числі у створення своїх представництв.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, протягом 2009–2018 рр. обсяги торгівлі України з країнами Африки збільшувалися в 2009–2012 та 2015–2018 рр. В інші ж періоди обсяги торгівлі зменшувалися.

Максимального значення обсяги торгівлі України з африканськими державами досягли в 2012 р. (6 489,5 млн дол. США), мінімального – у 2009 р. (3 245,4 млн дол. США).

Обсяги експорту до країн регіону збільшувалися в 2009–2012, 2013–2014 та 2015–2018 рр. Максимального обсягу експорт товарів з України до країн Африки досяг у 2012 р. (5 638,2 млн дол. США), мінімального – у 2009 р. (2 627,8 млн дол. США). Водночас імпорт товарів з африканських держав збільшувався в 2009–2011 та 2016–2018 рр. Найбільшим він був у 2011 р. (940,6 млн дол. США), найменшим – у 2016 р. (553,9 млн дол. США).

Зміни обсягів зовнішньої торгівлі з країнами Африки були спричинені подіями Арабської весни, військовою агресією РФ та пов'язаними з нею процесами в українській економіці, зниженням цін та втратою конкурентоспроможності українських металургів та виробників мінералів на світовому ринку.

Нині спостерігається тенденція до збільшення обсягів торгівлі товарами з країнами Африки (приблизно 2,4% приросту в 2018 р. порівняно з 2017 р.).

Сьогодні ринки Африки є одними з найперспективніших для збуту українських товарів, оскільки в країнах регіону спостерігаються тенденції до зростання чисельності населення (здебільшого за рахунок швидкої урбанізації) й збільшення платоспроможності як самих країн регіону, так і місцевих жителів завдяки тому, що темпи економічного зростання випереджають швидкість приросту населення.

Тому ринки африканських країн є дуже перспективними, особливо щодо нарощування обсягів експорту продукції агропромислового комплексу, фармацевтичної галузі, машинобудування.

Уважаємо, що сьогодні пошук нових ринків збуту для вітчизняної продукції є особливо актуальним питанням у контексті обмеження доступу до ринків країн СНД, куди до 2014 р. вивозилася приблизно третина українських товарів на експорт. Держава має співпрацювати з країнами Африки щодо обговорення умов торгівлі, сприяти участі українських компаній у міжнародних вис-

тавках та їх інвестуванню в країни регіону задля спрощення подальшого виходу на місцеві ринки та закріплення свого положення на них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кисельов А.П. Основи бізнесу : підручник. Київ : Вища школа, 1997. 191 с.
2. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gz_rik_u.html (дата звернення: 18.03.2019).
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2018 році. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt/ztt_u/ztt1218_u.htm (дата звернення: 18.03.2019).
4. Сонце сходить над Африкою: як цей континент може врятувати економіку України. *Офіційний сайт BBC News Україна*. URL : <https://www.bbc.com/ukrainian/features-44941330> (дата звернення: 18.03.2019).
5. Український аграрний сектор має нереалізовані ніші для поглиблення співпраці з країнами Африки, – Ольга Трофімцева. *Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України*. URL : <http://www.minagro.gov.ua/node/23978> (дата звернення: 17.03.2018).
6. Відкрити Африку. Нові ринки для українського експорту. *Офіційний сайт журналу Тижень.ua*. URL : <https://tyzhden.ua/Economics/169033> (дата звернення: 17.03.2018).

REFERENCES:

1. Kiseliov A.P. (1997), *Osnovy biznesu* [Basics of business], Vyshcha shkola, Kyiv [in Ukrainian].
2. Official site of the State Statistic Service of Ukraine, *Dynamika heohrafichnoi struktury zovnishnoi torhivli tovaramy* [Dynamics of the geographical structure of foreign trade in goods], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gz_rik_u.html (access date March 18, 2019).
3. Official site of the State Statistic Service of Ukraine, *Heohrafichna struktura zovnishnoi torhivli tovaramy u 2018 rotsi* [Geographic structure of foreign trade in goods in 2018], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt/ztt_u/ztt1218_u.htm (access date March 18, 2019).
4. Official site of BBC News Ukraine, *Sontse skhodyt nad Afrykoiu: yak tsei kontynent mozhe vriatuvaty ekonomiku Ukrainy* [The sun rises over Africa: how can this continent save Ukraine's economy], available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-44941330> (access date March 18, 2019).
5. Official site of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, *Ukrainskyi ahrarnyi sektor maie nerealizovani nishi dlia pohlyblennia spivpratsi z krainamy Afryky*, – Olga Trofimtseva [“The Ukrainian agrarian sector has unrealized niches for deepening of cooperation with the countries of Africa” Olga Trofimtseva said], available at: <http://www.minagro.gov.ua/node/23978> (access date March 18, 2019).
6. Official site of magazine “Tyzhden.ua”, *Vidkryty Afryku. Novi rynky dlia ukrainskoho eksportu* [Discover Africa. New markets for Ukrainian exports], available at: <https://tyzhden.ua/Economics/169033> (access date March 18, 2019).

УДК 339.9.01

Коваленко Н.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету***Мізюк С.Г.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету***Kovalenko Nataliia***Candidate of Sciences (Economics), associate professor
Associate Professor of the Department
of International Economics
National Aviation University***Mizyuk Svetlana***Candidate of Sciences (Economics), associate professor
Associate Professor of the Department
of International Economics
National Aviation University*

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ СКЛАДНИКИ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, MAIN COMPOUNDS AND SOURCES FOR COMPETITIVE ADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність міжнародної конкурентоспроможності підприємства, основні її складники та джерела формування конкурентних переваг. Розвиток світової економіки, що характеризується глобалізацією ринків, посиленням конкуренції, зближенням та відкритістю міжнародних ринків, спричинив дослідження сутності, основних чинників впливу та оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Протистояння серед підприємств, що функціонують на міжнародних ринках, може призвести як до їх розвитку, так і до кризових ситуацій, тому актуальним питанням сьогодення є пошук конкурентних переваг підприємства, які є підґрунтям для міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Незважаючи на велику теоретичну базу з питань міжнародної конкурентоспроможності підприємства, досі не існує єдиного універсального підходу до визначення джерел конкурентних переваг для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Сьогодні питання міжнародної конкурентоспроможності підприємства потребує дослідження в економічній науці з урахуванням виявлення та формування конкурентних переваг.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність підприємства, конкурентна перевага, макроекономічні чинники, глобальна конкуренція, світовий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность международной конкурентоспособности предприятия, основные ее составляющие и источники формирования конкурентных преимуществ. Развитие мировой экономики характеризуется глобализацией рынков, усилением конкуренции, сближением и открытостью международных рынков, что вызвало исследование сущности, основных факторов влияния и оценки международной конкурентоспособности предприятия. Противостояние среди предприятий, функционирующих на международных рынках, может привести не только к развитию, но и к кризисным ситуациям, поэтому актуальным вопросом сегодня является поиск конкурентных преимуществ предприятия, которые являются осно-

вой для международной конкурентоспособности предприятия. Несмотря на большую теоретическую базу по вопросам международной конкурентоспособности предприятия, до сих пор не существует единого универсального подхода к определенным источникам конкурентных преимуществ для повышения уровня международной конкурентоспособности предприятия. На сегодняшний день вопрос международной конкурентоспособности предприятия требует исследования в экономической науке с учетом выявления и формирования конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность предприятия, конкурентное преимущество, макроекономические факторы, глобальная конкуренция, мировой рынок.

ANNOTATION

The development of the world economy, characterized by the globalization of markets, increased competition, convergence and openness of international markets led to study nature, the main influence factors and assessment of international competitiveness. Search for sources of competitive advantages that are influenced by internal and external factors are the basis for a competitive business strategy and create a level of international competitiveness. Confrontation among enterprises operating in international markets can lead both to their development and to crisis situations. Therefore, current issues of today are the search for competitive advantages of the enterprise, which are the basis for the international competitiveness of the enterprise. The purpose of the article is to comprehend the essence of the international competitiveness of the enterprise through generalization of approaches to its interpretation and search of competitive advantages. In modern conditions of the turbulent environment, the main criterion for the successful functioning of economic entities in the world market is the level of their international competitiveness. Competitiveness of an enterprise in the international market forms its abilities and competencies which can become competitive advantages. The search for competitive advantages is carried out in six main processes that create the value of the product from technology to service.

International competitiveness – comparative (as amended leading competitors and markets) and systematically identified emerging, developing and inside-resistant ability of producers to methodical complex build their own competitive advantages for fast and economical providing international benefits and the planned advance world market leaders in favor of better meet (within the framework of legal, ethical and environmental norms) material and social needs (workers, consumers, investors, own lkk) Each researcher interprets the concept from different perspectives, first consider the international competitiveness position of compliance enterprise performance requirements of international markets, including the main factors that shape the competitive edge in the international market. The international competitiveness of individual enterprises is manifested when they enter the international market with their own products. The level of international competitiveness of the company is influenced by two groups of factors – external and internal. The influence of international factors on the competitiveness of the enterprise is direct, as it interacts directly with foreign business entities. Each has its competitive advantage of resources and market position on the world market are determined by the number of competitive advantages, their significance and duration of the life cycle of competitive advantage. The greater the number of unique, hard-to-copy competitive advantage and the duration of their life cycle, the stronger strategic position of the company.

Key words: international competitiveness of the enterprise, competitive advantage, macroeconomic factors, global competition, world market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток світової економіки, що характеризується глобалізацією ринків, посиленням конкуренції, зближенням та відкритістю міжнародних ринків, спричинили дослідження сутності, основних чинників впливу та оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Пошук джерел конкурентних переваг, які формуються під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, становить основу конкурентної стратегії підприємства та формує рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Протистояння серед підприємств, що функціонують на міжнародних ринках, може призвести як до їх розвитку, так і до кризових ситуацій, тому актуальним питанням сьогодення є пошук конкурентних переваг підприємства, які є підґрунтям для міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: Г. Азоева, І. Багієва, В. Базилевича, Л. Балабанова, А. Гальчинського, Т. Загорної, Н. Задорожної, О. Зозульова, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, Р. Уотермена, А. Філіпенко та ін. Незважаючи на велику теоретичну базу з питань міжнародної конкурентоспроможності підприємства, досі не існує єдиного універсального підходу до визначення джерел конкурентних переваг для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Сьогодні питання міжнародної конкурентоспроможності підприємства потребує дослідження в

економічній науці з урахуванням виявлення та формування конкурентних переваг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є осмислення сутності міжнародної конкурентоспроможності підприємства через узагальнення підходів до її трактування та пошуку конкурентних переваг. Для досягнення поставленої мети проаналізуємо поняття міжнародної конкурентоспроможності підприємства, виокремимо основні чинники її формування та розглянемо підґрунтя для її формування та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах турбулентного зовнішнього середовища основним критерієм успішного функціонування суб'єктів господарювання на світовому ринку є рівень їхньої міжнародної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку формують його здібності та компетентності, які можуть стати конкурентними перевагами.

Пошук конкурентних переваг здійснюється на шести основних процесах, які створюють цінність товару, – від технології до обслуговування.

Міжнародна конкурентоспроможність – порівняльна (зі змінами провідних конкурентів і ринків) та системно виявлена, що формується, розвивається зсередини стійка здатність товаровиробника до методичного комплексного нарощування власних конкурентних переваг для прискореного й економічного забезпечення міжнародної переваги та планомірного випередження лідерів світового ринку на користь більш повного задоволення (у рамках правових, етичних й екологічних норм) матеріальних і соціальних потреб (працівників, споживачів, інвесторів, власників) [5].

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку [3].

Міжнародна конкурентоспроможність – це здатність підприємства ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість досягнення ефективної фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності і лідируючих позицій в умовах конкурентного середовища [7].

Кожен науковець тлумачить це поняття з різних позицій. Деякі розглядають міжнародну конкурентоспроможність підприємства з позиції відповідності результатів діяльності підприємства вимогам міжнародних ринків, ураховуючи основні чинники, які формують конкурентні переваги на міжнародному ринку. Відповідно до цього, необхідно виділити низку сутнісних характеристик, за якими міжнародна конкурентоспроможність – це [8]:

- продуктивне й ефективне використання ресурсів із погляду міжнародного поділу праці;
- здатність національних підприємств виробляти продукцію, яка відповідає міжнародним потребам, в умовах вільної конкуренції;

– основна характеристика високого розвитку науково-технічного сектору економіки і стійкого економічного росту держави і підприємств зокрема;

– об'єктивний процес, що відображає неперервність і динамічність розвитку економічної системи та її інтеграцію в міжнародне співтовариство.

Міжнародна конкурентоспроможність проявляється у досягненні підприємством конкурентних переваг у міжнародному суперництві та характеризується визначеними основними принципами [6]:

– конкурентна перевага формується на основі нововведень, удосконалень та змін;

– конкурентна перевага формується на кожному складнику системи створення цінностей. Система створення цінностей – це весь спектр видів діяльності, які приймають участь у процесі створення товару чи послуги, його використання, та охоплює стейкхолдерів підприємства: постачальників, посередників, покупців;

– конкурентна перевага підтримується завдяки постійним удосконалень. Небагато існує конкурентних переваг, які важко або неможливо скопіювати;

– підтримка конкурентної переваги вимагає вдосконалення її джерел.

Конкурентна перевага підприємства може впливати з будь-якої діяльності у ланцюжку цінностей, починаючи з розроблення виробу і закінчуючи сервісним обслуговуванням;

– підтримання переваг вимагає глобального підходу до стратегії. Підприємство не може довго підтримувати конкурентну перевагу в міжнародній конкуренції, якщо не використовує і не розширює свої переваги, які пов'язані з базуванням у своїй країні за допомогою глобального підходу до стратегії.

Міжнародна конкурентоспроможність окремих підприємств проявляється тоді, коли вони виходять на міжнародний ринок із власною продукцією.

На рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства впливають дві групи чинників: зовнішні та внутрішні.

Чинники зовнішнього середовища поділяються на три групи: світової економіки, макроекономічні та галузеві.

Чинники світової економіки: кон'юнктура світових ринків, міжнародний розподіл праці, динаміка валютних курсів, міжнародні угоди у сфері зовнішньої торгівлі.

Макроекономічні чинники, які належать до зовнішнього середовища, – це нормативно-правове регулювання ринку; митна політика держави; фіскальна політика держави; репутація країни на міжнародному ринку; участь держави у торговельних об'єднаннях; коливання валютних курсів; довгострокові програми розвитку секторів економіки; рівень розвитку інфраструктури; рівень доходів населення; рівень конкуренції на ринку; попит на продукцію; ціна товару чи послуги.

Галузеві чинники – галузеві програми розвитку промисловості та їх взаємозв'язок із програмами розвитку суміжних галузей; ефективність функціонування галузевих професійних об'єднань; запровадження і підтримка грантових програм за сприяння міжнародних фондів і професійних галузевих об'єднань; стимулювання запровадження інтеграційних формувань; діяльність промисловості у вищих органах державної влади; наявність стимулів для розвитку підприємств промисловості; інвестиційна привабливість галузі.

Міжнародні чинники конкурентоспроможності підприємства зумовлюються ситуацією поза межами країни, станом та кон'юктурою світових ринків, вимогами міжнародних інституцій тощо. У їх складі виділяють такі групи: загальноекономічні – стадія циклу розвитку світової економіки, кон'юнктура світових товарних ринків, зовнішньоекономічна політика іноземних держав, глобалізація конкуренції і світогосподарських процесів, розвиток інтеграційних процесів у світовому економічному просторі, регіоналізація міжнародної економічної взаємодії тощо; науково-технологічні – технологічний протекціонізм, технологічна стратифікація країн, звуження відкритого ринку технологій та формування «технологічних мереж» тощо; військово-політичні – політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, політичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин; військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу тощо; інституціонально-економічні – пов'язані з вимогами іноземних держав щодо рівня якості, безпеки, екологічності товарів, що імпортуються, та діяльністю міжнародних інституцій тощо.

Вплив міжнародних чинників на формування конкурентоспроможності підприємства є прямим, оскільки безпосередньо взаємодіє з іноземними суб'єктами господарювання.

Внутрішні чинники впливу на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства формуються на підприємстві та повністю йому підпорядковані. Підприємство може впливати на рівень прояву цих чинників, тому йому потрібно управляти ними, щоб отримувати позитивний результат для прийняття управлінських рішень. Так само існують різні підходи до виокремлення внутрішніх чинників конкурентоспроможності: діяльність керівництва та апарату управління підприємства, організація та виробнича структура, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів; система технологічного оснащення; ресурси; збут продукції [2] або ж система управління; фінансове забезпечення; виробничі потужності та виробничий потенціал; інновації; доступ до якісних і дешевих ресурсів [4].

Конкурентні переваги – це сукупність ключових відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємству стійкої лідируючої конкурентної позиції на ринку на певний період [1].

Конкурентні переваги за формами виникнення поділяються на зовнішні, що характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні потреб споживача, та внутрішні, які засновані на функціональних сферах діяльності підприємства. Імідж підприємства на ринку, властивості сервісного обслуговування споживачів, співвідношення ціни та якості продукції, сприйняття покупцями інновацій підприємства – це прояви зовнішньої конкурентної переваги. Внутрішні конкурентні переваги – управлінська, виробнича, маркетингова, фінансова, інвестиційна та інноваційна діяльність.

Забезпечення конкурентних переваг залежить від таких факторів, як [9]:

- відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців або за рахунок зменшення їхніх затрат, або за рахунок підвищення ефективності продукції для задоволення потреб споживачів;

- ключові компетенції – особливий навик чи технологія, що створюють унікальну цінність для споживачів;

- поява нових технологій;

- нові запити покупців чи ті запити, що змінилися;

- поява нового сегмента галузі за рахунок освоєння нової продукції;

- зміна вартості чи видів компонентів виробництва;

- зміна державного регулювання в таких напрямках, як стандарти, охорона навколишнього середовища;

- швидкість створення та реалізації інновацій;

- здатність відмовитися від існуючої конкурентної переваги на користь формування нової, більш ефективної;

- удосконалення власного виробництва;

- ефективне використання всіх видів ресурсів та їх оптимальне структурне співвідношення.

В умовах глобальної конкуренції конкурентна перевага підприємства забезпечується її діяльністю на всіх ринках. При цьому конкурентні переваги, які підприємство отримало на внутрішньому ринку, доповнюються перевагами, які заявили під час проведення міжнародних операцій.

М. Портер виділяє два види конкурентних переваг підприємства: конкурентні переваги, які зумовлені більш низькими витратами підприємства; конкурентні переваги, які зумовлені диференціацією товарів підприємства, що підвищує їхню споживчу цінність.

Щоб бути конкурентоздатним на ринку, підприємство повинно володіти унікальними конкурентними перевагами, для яких створюються умови для стійкого їх розвитку. Завдяки перевагам у наявних ресурсах чи перевагам, що забезпечують операційну ефективність, можна досягти лише тимчасового результату, тому потрібно зосередитися на унікальному позиціонуванні компанії, орієнтації на унікальні види діяльності. Саме це

дасть змогу забезпечити довгострокові конкурентні переваги.

Кожна конкурентна перевага має свій ресурс, тому ринкові позиції підприємства на світовому ринку визначаються кількістю конкурентних переваг, їх вагомістю та тривалістю життєвого циклу конкурентної переваги. Чим більше число унікальних, важкодоступних для копіювання конкурентних переваг і тривалість їх життєвого циклу, тим міцніше стратегічні позиції підприємства.

Під впливом турбулентності зовнішнього середовища конкурентні переваги підприємства можуть зменшуватися або зовсім зникати. Основними причинами втрати конкурентних переваг є: погіршення факторних умов (збільшення витрат, зниження кваліфікаційного рівня працівників тощо), зниження інвестиційної привабливості підприємства та її інноваційного потенціалу, зниження здатності до адаптації (використання морально застарілого обладнання, довготривалість створення нової продукції тощо), зниження конкуренції на ринку, низькі доходи основних груп населення країни, що призводять до зниження вимогливості до якості товарів та їх різноманітності.

У бізнес-середовищі ведеться не тільки конкурентна боротьба, а й існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність підприємств, тому, крім створення однобізнесових переваг, повинні розроблятися конкурентні переваги всіх бізнес-напрямів, які забезпечать міжнародну конкурентоспроможність підприємств у турбулентних умовах функціонування.

Підприємства формують конкурентну перевагу, розробляючи нові способи здійснення діяльності, використовуючи нові технології, особливо інтелектуальний ресурс підприємства. Підприємства досягають успіху в тих напрямках діяльності, де є навички і ресурси, необхідні для успішного формування конкурентної переваги та, як наслідок, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Технологія формування конкурентних переваг є комплексом маркетингових процедур і способів їх виконання, призначених для кращого позиціонування підприємства в конкурентному середовищі. Принциповими особливостями цих технологій є: систематичний характер виконання, зумовлений динамічністю конкурентного середовища і необхідністю її постійного моніторингу; висока відповідальність під час їх розроблення та виконання, зумовлена сильним впливом рішень, що розробляються, на найважливіші економічні показники; інерційність прояву наслідків підготовлених рішень і, як наслідок, неможливість оперативного усунення небажаних наслідків; складність організаційної підтримки реалізації технологій через їх багатофункціональність і необхідність координації робіт між

різними ієрархічними рівнями управління підприємством; інтерактивність, що пояснюється наявністю великої кількості неформалізованих процедур і необхідністю введення окремих корективів у результаті змін кон'юнктури; необхідність потужної інформаційної підтримки у вигляді статистичних даних, результатів панельних досліджень і так званих слабких сигналів; багатокритеріальність, пов'язана з багатоаспектним характером як процесів управління, так і стану конкурентного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С.В., Остапенко А.В. Конкурентний потенціал підприємства як категорія сучасних економічних досліджень : наук.-практ. журн. Київ : Центр, 2011. № 7. С. 41–42.
2. Грицишин Н. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Львівського університету: Серія економічна*. 2004. Вип. 33. С. 431–436.
3. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : інформаційно-аналітичний бюлетень. Київ, 2010. С. 3–7.
4. Кривешко О.В., Сідун П.В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів : Львівська політехніка, 2011. С. 180–188.
5. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання в глобальній економіці. Київ : Либідь, 2002. 703 с.
6. Портер М. Конкуренція : учебное пособие ; пер. с англ. Москва : Вильямс, 2001. 495 с.
7. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навчальний посібник. Київ : ЦНЛ, 2003. 186 с.
8. Угрюмова Е.В. Факторы формирования глобальной конкурентоспособности и международная практика ее оценки. *Актуальные вопросы экономических наук*. 2010. Вып. 17. С. 63–67.
9. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства. *Економіка и управление*. 2011. № 6. С. 68–71.

REFERENCES:

1. S.V. Bliznyuk, A.V. Ostapenko (2011). Konkurentnij potencial pidpriyemnictva yak kategoriya suchasnih ekonomichnih doslidzhen: nauk.-prakt. zhurn. Kyiv: Centr. (in Ukrainian)
2. N. Gricishin (2004). Ocinka konkurentospromozhnosti pidpriyemstva: visnik Lvivskogo universitetu: Seriya ekonomichna. Vip. 33. (in Ukrainian)
3. Yu.V. Kolesnik (2010). Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpriyemstv: Informacijno-analitchnij byuletен. (in Ukrainian)
4. O.V. Kriveshko, P.V. Sidun (2011). Chinniki formuvannya konkurentospromozhnosti pidpriyemstv ta klasteriv. Menedzhment ta pidpriyemnictvo v Ukrayini: etapi stanovlennya i problemi rozvitku: zbirnik naukovih prac – Lviv : Vidavnictvo Lvivskoyi politehniki (in Ukrainian).
5. Dzh. Majer (2002) Mizhnarodne seredovishe biznesu : Konkurenciya ta reguluyuvannya v globalnij ekonomci. Kyiv: Libid. (in Ukrainian)
6. M. Porter (2001). Konkurenciya: Ucheb. Posobie. per. s angl. Moskva: Izdatelskij dom "Vilyams". (in Russian)
7. I.Yu. Sivachenko (2003). Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpriyemstva (organizaciyi): navch. posibnik. Kyiv: CNL. (in Ukrainian)
8. E.V. Ugryumova (2010). Faktory formirovaniya globalnoj konkurentosposobnosti i mezhdunarodnaya praktika ee ocenki. Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk. (in Ukrainian)
9. T.V. Harchuk (2011). Pidhodi do viznachennya konkurentnih perevag pidpriyemstva. Ekonomika i upravlenie, № 6. (in Ukrainian).

УДК 339.72.015

Шталь Т.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Бестужева С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Пестун А.П.

*студент факультету міжнародних економічних відносин
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Shtal Tetyana

*Doctor of Economics, Professor
Department of international Economics
and management of foreign economic activity
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Bestuzheva Svitlana

*Ph. D. in Economics, associate Professor
Department of international Economics
and management of foreign economic activity
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Pestun A.

*the student 4 courses on first (undergraduate)
the level of higher education
faculty of international economic relations
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

MODERN PROBLEMS AND PROSPECTS OF INVESTMENT COOPERATION OF UKRAINE WITH THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано динаміку, визначено особливості сучасного інвестиційного співробітництва України з країнами Європейського Союзу. Досліджено сучасне правове забезпечення регулювання міжнародних інвестиційних процесів в Україні. Аналіз сучасного стану міжнародного інвестиційного співробітництва України в контексті євроінтеграційного спрямування її економічного розвитку дав змогу виявити низку проблем, вирішити які можна через комплексне дослідження впливу факторів на міжнародну інвестиційну активність країни. На основі результатів аналітичного дослідження зроблено висновки щодо низької ефективності використання основного капіталу та інвестованих коштів, що є наслідком неефективної інвестиційної політики держави. Головними напрямками підвищення ефективності виробництва повинні стати співпраця та кооперація з країнами ЄС, обмін досвідом та інноваціями є шляхом розвитку вітчизняної економіки. До основних проблем, на які слід звернути увагу, належать високий ступінь тінізації економіки, високий рівень інфляції, неорганізований фондовий ринок, високий рівень монополізації та державності, цінові обмеження й квоти, недосконале та суперечливе законодавство, надмірна кількість неефективних регулятивних актів, політична нестабільність. Усунення зазначених проблем потребує вжиття урядом країни цілої низки заходів адміністративного та економічного характеру з підтримкою з боку країн ЄС. Українська

економіка може використати такі механізми структурної модернізації країн ЄС, як диверсифікація економіки та лібералізація зовнішньої торгівлі, макроекономічна стабілізація, узгодження інвестиційної та структурної політик, визначення пріоритетних секторів економіки для стимулювання іноземними інвестиціями, сприяння використанню інвестиційного потенціалу ТНК, запровадження венчурного інвестування нових та перспективних проектів, тісна співпраця та координація з міжнародними фінансовими організаціями.

Ключові слова: інвестиції, міжнародне інвестиційне співробітництво, Євроінтеграція, розвиток, регулювання, модель, оцінка, фактор.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована динамика, определены особенности современного инвестиционного сотрудничества Украины со странами Европейского Союза. Исследовано современное правовое обеспечение регулирования международных инвестиционных процессов в Украине. Анализ современного состояния международного инвестиционного сотрудничества Украины в контексте евроинтеграционного направления ее экономического развития позволил выявить ряд проблем, решить которые можно через комплексное исследование влияния факторов на международную инвестиционную активность страны. На основе результатов аналитического

исследования сделаны выводы о низкой эффективности использования основного капитала и инвестированных средств, что является следствием неэффективной инвестиционной политики государства. Главными направлениями повышения эффективности производства должны стать сотрудничество и кооперация со странами ЕС, обмен опытом и инновациями является путем развития отечественной экономики. К основным проблемам, на которые следует обратить внимание, относятся высокая степень тенезации экономики, высокий уровень инфляции, неорганизованный фондовый рынок, высокий уровень монополизации и государственности, ценовые ограничения и квоты, несовершенное и противоречивое законодательство, чрезмерное количество неэффективных регуляторных актов, политическая нестабильность. Устранение указанных проблем требует принятия правительством страны целого ряда мер административного и экономического характера с поддержкой со стороны стран ЕС. Украинская экономика может использовать такие механизмы структурной модернизации стран ЕС, как диверсификация экономики и либерализация внешней торговли, макроэкономическая стабилизация, согласование инвестиционной и структурной политик, определение приоритетных секторов экономики для стимулирования иностранными инвестициями, содействие использованию инвестиционного потенциала ТНК, внедрение венчурного инвестирования новых и перспективных проектов, тесное сотрудничество и координация с международными финансовыми организациями.

Ключевые слова: инвестиции, международное инвестиционное сотрудничество, Евроинтеграция, развитие, регулирование, модель, оценка, фактор.

ANNOTATION

The article analyzes the dynamics and the features of investment cooperation of Ukraine with the countries of the European Union. Investment cooperation is a complex international phenomenon that takes an important part in the further development of international economic relations. It international investment cooperation has the purpose of solving economic and social problems both at the level of individual enterprises, regions or regions of the country and the border regions, which are the junction of several countries and can be a common economic space and free trade zone for many countries. Investment cooperation is implemented through investment projects of international significance. In a globalized world, a number of programs require the involvement of all countries of the world: the fight against drug trafficking, international terrorism, the spread of diseases that threaten the mankind. Investigates the current legal framework for regulating international investment processes in Ukraine. Analysis of the current state of international investment cooperation of Ukraine in the context of European integration direction of its economic development revealed a number of problems that can be solved through a comprehensive study of the influence of international factors on investment activity of the country. Based on the results of analytical research conclusions are made about the low efficiency of use of fixed capital and invested funds, which is a consequence of inefficient investment policy. The main direction of improving the efficiency of production should be collaboration and cooperation with EU countries, exchange of experience and innovation is the path to the development of the domestic economy. The main problems that should pay attention are: high degree of shadow economy, high inflation, no organized stock market, the high level of monopolization and the state, price caps and quotas, imperfect and contradictory legislation, the excessive number of inefficient regulations, political instability. Addressing these problems requires the use of the government a number of measures of administrative and economic nature with the support of the EU. The Ukrainian economy can use such mechanisms structural improvements in the EU, as economic diversification and trade liberalization, macroeconomic stabilization, alignment of investment and structural policy, definition of priority sectors of economy to stimulate foreign investment, promote the use of the investment potential of TNCs, the introduction of venture capital investments in new and promising projects, close cooperation and coordination with international financial institutions.

Key words: investment, international investment cooperation, European integration, development, management, model, estimation, factor.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки, яка супроводжується посиленням міжнародної конкуренції на світових ринках, поглибленням протистояння між країнами у політичній, економічній сферах, міжнародне інвестиційне співробітництво є важливою складовою системи світогосподарських зв'язків. Саме міжнародне інвестиційне співробітництво сприяє вирішенню економічних та соціальних проблем як на рівні окремих підприємств, регіонів, так і країни загалом. Особливої уваги сьогодні заслуговують питання формування ефективних інвестиційних зв'язків України з країнами Європейського Союзу в контексті євроінтеграційного вектору національного економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного міжнародного інвестиційного співробітництва висвітлені в наукових працях В.М. Аскінадзі, І.В. Амеліни, А.А. Буряка, С.В. Владимірова, Т.В. Лазоренко, Т.В. Майорова, Т.Л. Попова, А.С. Філіпенка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сьогодні авторами вбачається за доцільне акцентування уваги саме на розробленні заходів щодо ефективного інвестиційного співробітництва України та країн ЄС з урахуванням особливостей сучасного стану розвитку національної економіки та наявного регулятивного механізму інвестиційної сфери.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні особливостей інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС та розробленні рекомендацій щодо його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз є одним з найбільших іноземних інвесторів економіки України сьогодні. З кожним роком розвиваються аспекти економічного співробітництва між Україною та ЄС. Завдяки цьому до національної економіки зростають обсяги ПІІ з країн ЄС. За рахунок підписання угоди про асоціацію з ЄС в Україні з'явилися шляхи покращення свого інвестиційного клімату, підняття рейтингу своєї інвестиційної привабливості та іміджу регіонів. За рахунок скасування тарифних та нетарифних бар'єрів між ЄС та національною економікою приплив іноземного капіталу дає місце розвитку конкурентоспроможних виробництв в регіонах України.

Одним з основних форматів інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС є взаємодія з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ). ЄІБ є міжнародним банком, який був заснований 27 державами – членами ЄС. ЄІБ має своєю місією фінансування довгострокових інвестиційних проектів на території ЄС, що можуть бути спрямовані на модернізацію та розвиток інфраструктури, зміцнення конкурентоспроможності окремих сфер економіки, перехід на енергоефек-

тивні та енергозберігаючі технології. Робота Банку передбачає надання коштів державним органам країни та приватним компаніям на проектну вартість понад 25 млн євро з посередництвом інших банків або без нього, непрямим фінансуванням (надаються у вигляді глобальних позик під малі та середні проекти до 25 млн євро) через систему банків-партнерів, через власні представництва або інші механізми фінансування проектів. Пріоритетними сферами кредитної діяльності ЄІВ в Україні є модернізація транспортної та енергетичної інфраструктури, підвищення рівня енергоефективності економіки України, зміцнення рівня захисту навколишнього середовища, реформування системи освіти, кредитна підтримка приватного ділового сектору України.

Згідно з даними Державного комітету статистики України у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами із 76 країн світу вкладено 1 630,4 млн дол. США прямих інвестицій проти 4 405,8 млн дол. у 2016 році. Станом на 31 грудня 2017 року найвагоміші обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність (26,1%) та підприємств промисловості (27,3%). До основних країн-інвесторів належать Кіпр (25,6%), Нідерланди (16,1%), Російська Федерація (11,7%), Велика Британія (5,5%), Німеччина (4,6%), Віргінські Острови (Велика Британія) (4,1%), Швейцарія (3,9%). За останні 10 років практично не змінюється коло головних інвесторів України. Вони діляться на такі чотири великі групи: економічно розвинені країни; європейські країни, які розвиваються (Німеччина, Австрія, Франція, Швеція); країни з режимом зниженого оподаткування (Нідерланди, Швейцарія, Великобританія); офшорні зони, серед яких до списку найбільших інвесторів України за останні 10 років входять Кіпр і Британські Віргінські острови [11].

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій у 2017 році залишаються промисловість (27,3%), фінансова та страхова діяльність (26,1%), оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспортних засобів (13,1%), операції з нерухомим майном (9,7%), професійна, наукова і технічна діяльність (5,9%), інформація та телекомунікації (5,5%), адміністративне та допоміжне обслуговування (3,8%).

Україна визнає інвестиційну діяльність важливим чинником соціально-економічного зростання країни й через власну стратегію активного втручання в інвестиційну діяльність підприємств реалізує свою позицію за допомогою законодавчої ініціативи, податкового регулювання та інших важливих інструментів впливу. Державні інституції відіграють важливу роль у реалізації інвестиційних програм та визначають пріоритетність інвестиційного розвитку національного господарства, беруть участь у підвищенні фінансового забезпечення необхідних сфер.

Сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Інвестиційна діяльність в Україні регулюється Законами України «Про державно-приватне партнерство» [2], «Про захист іноземних інвестицій в Україні» [3], «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4], «Про інвестиційну діяльність» [5], «Про індустриальні парки» [6], «Про інститути спільного інвестування» [7], «Про режим іноземного інвестування» [9] та низкою інших нормативно-правових актів. 7 червня 2014 року Україна підписала економічну частину Угоди про Асоціацію (далі – УА) між Україною та ЄС, 16 вересня 2014 року Асоціація була ратифікована Україною та ЄС [25]. Задля спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення проявів ознак корупції під час їх державної реєстрації 31 травня 2016 року прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» № 1390-VIII [1]. Також у 2017 році Україна приєдналась до Декларації Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства. Документ рекомендаційний для корпорацій, однак обов'язковий для держав: вони повинні забезпечити принцип недискримінації та звести до мінімуму обмеження на інвестиції [8]. Набуття Україною членства в Інвестиційному комітеті ОЕСР і прийняття до Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства для національної економіки у майбутньому дадуть такі суттєві переваги, як приведення здійснення інвестиційної діяльності на території України до міжнародних стандартів; сприяння залученню ПІІ шляхом усунення обмежень щодо секторів, в яких іноземне інвестування заборонено, забезпечення національного режиму для транснаціональних корпорацій (ТНК) відповідно до системи розвитку міжнародних стандартів у регулюванні відносин ТНК з країнами, що приймають їхні інвестиції; стимулювання впровадження та поширення інновацій задля поліпшення конкурентного середовища.

Створення необхідних умов за допомогою поступового застосування правил ЄС про вільний рух капіталу в Україні в майбутньому дасть змогу спростити умови здійснення інвестиційної діяльності в національну економіку та з неї, а також покращити інвестиційний клімат регіонів країни.

Надання фінансової допомоги ЄС Україні здійснюється в рамках Європейського інструменту сусідства, регламентом про який передбачені три види програм, через які може надаватись підтримка третім країнам, такі як двосторонні програми, багатосторонні програми та програми прикордонного співробітництва [11].

Аналіз сучасного стану міжнародного інвестиційного співробітництва України в контексті євроінтеграційного спрямування її економічного розвитку дав змогу виявити низку проблем, вирішити які, на думку авторів, можна через комплексне дослідження впливу факторів на міжнародну інвестиційну активність країни.

Оцінювання впливу факторів на обсяги імпорту ПІІ з країн ЄС в економіку України здійс-

нене шляхом побудови багатфакторної регресійної моделі.

Як фактори до моделі були включені обсяг ВВП, облікова ставка, ставка податку на прибуток, дефіцит державного бюджету, сальдо торгових операцій з країнами ЄС.

Обчислення регресійного аналізу дали змогу визначити рівняння множинної лінійної регресії, яке включає тільки значущі для аналізу фактори:



Рис. 1. Заходи вдосконалення інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС

Джерело: розроблено авторами

$$Y=37807,3+0,190406X_1-1995,49X_3-2778,35X_4 \quad (1)$$

При цьому тільки три фактори виявилися значущими. Виходячи з цієї моделі, бачимо, що збільшення обсягів ВВП веде до збільшення обсягу імпорту ПП з країн ЄС в Україну; збільшення ставки податку на прибуток підприємств веде до зменшення обсягу імпорту ПП з країн ЄС в Україну; збільшення дефіциту державного бюджету до ВВП веде до зменшення обсягу імпорту ПП з країн ЄС. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, автори на рис. 1 розробили та запропонували заходи з удосконалення інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС.

На основі проведеного аналізу робимо висновок про те, що Україна має низьку ефективність використання основного капіталу та інвестованих коштів, що є наслідком неефективної інвестиційної політики держави. Головним напрямом підвищення ефективності виробництва повинні стати співпраця та кооперація з країнами ЄС, обмін досвідом та інноваціями є шляхом розвитку вітчизняної економіки.

До основних проблем, на які слід звернути увагу, належать високий ступінь тінізації економіки; високий рівень інфляції; неорганізований фондовий ринок; високий рівень монополізації та державності; цінові обмеження й квоти; недосконале та суперечливе законодавство; надмірна кількість неефективних регулятивних актів; політична нестабільність. Усунення зазначених проблем потребує вжиття урядом країни цілої низки заходів адміністративного та економічного характеру з підтримкою з боку країн ЄС.

Українська економіка може використати такі механізми структурної модернізації країн ЄС, як диверсифікація економіки та лібералізація зовнішньої торгівлі, макроекономічна стабілізація, узгодження інвестиційної та структурної політик, визначення пріоритетних секторів економіки для стимулювання іноземними інвестиціями, сприяння використанню інвестиційного потенціалу ТНК, запровадження венчурного інвестування нових та перспективних проектів, тісна співпраця та координація з міжнародними фінансовими організаціями.

Задля усунення наявних бар'єрів та наближення співробітництва між Україною та ЄС у сфері інвестування до оптимального положення можна запропонувати вжиття відповідних заходів. На сучасному етапі реалізація спільних інвестиційних проектів, які орієнтовані на перехід до інноваційної моделі інвестиційного співробітництва, позитивно вплине на загальний рівень модернізації виробництва. В Україні існує глобальна тенденція зменшення кількості організацій, що займаються науковими та науково-дослідницькими роботами. З кожним роком скорочується загальна чисельність працівників наукових організацій через те, що умови життя та роботи в країні погіршуються для робітників наукової сфери.

З іншого боку, динаміка бюджетного фінансування проектів з урахуванням темпів інфляції свідчить про те, що реального збільшення обся-

гів бюджетного фінансування не відбувається. Підприємства змушені власним коштом фінансувати дослідження та оновлювати обладнання, виводячи гроші з виробництва, а це гальмує темпи розвитку інновацій на території України. Саме тому інвестиційне співробітництво з країнами ЄС дасть доступ до капіталу, необхідного для розвитку підприємств, та інформаційної бази розвинених країн. Крім того, створення міждержавних інформаційних баз у сфері інвестування та високих технологій забезпечить таке необхідне сьогодні підвищення рівня обізнаності населення та бізнесу у цих сферах. Інформаційні бази дадуть можливість як національним, так й іноземним суб'єктам економічної діяльності стежити за новинами, мінливими тенденціями, трендами, появою нових та незвичайних проєктів. Ще одним дієвим механізмом залучення іноземних інвестицій в Україну може бути проведення на регулярній основі бізнес-форумів за участю потенційних іноземних інвесторів.

Нагальне питання регулювання інвестиційного співробітництва між Україною та країнами ЄС полягає в тому, що рівень корупції в структурі управління не дає змогу розвиватись інфраструктурі. Можливим рішенням ситуації, що склалась, багато фахівців бачать у використанні сучасних технологій. Корупція виникає тоді, коли люди взаємодіють між собою. Відхід від прямих контактів між людьми та переміщення роботи в електронний простір можуть істотно вплинути на взаємодію між органами управління та суб'єктами господарювання. В інформаційному просторі легше відстежити факт скоєння неправомірних дій, надалі покарати правопорушників.

Іншим напрямом зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами ЄС має бути вдосконалення системи державної підтримки експорту з використанням механізмів державної фінансової, податкової, страхової, маркетингової та інформаційно-консультаційної підтримки українських експортерів. Важливими кроками шляху до поліпшення інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС є приведення податкових механізмів зовнішньоекономічної діяльності України до норм та вимог ЄС, скасування застарілих важелів протидії зловживанням з ПДВ, забезпечення відшкодування ПДВ нерезидентам без створення юридичної особи на території України, розроблення нових прозорих та ефективних механізмів нарахування та відшкодування ПДВ відповідно до законодавства ЄС.

Висновки. Отже, для того, щоби поліпшити зв'язки між Україною та країнами ЄС, а також збільшити обсяги ПП в національну економіку, керівництво країни має провести значні обсяги робіт. Системний підхід до вирішення проблем, що склались, є єдиним правильним рішенням на шляху до мети. Саме співпраця з розвиненими країнами заходу в усіх сферах якісно вплине на модернізацію економічної, соціальної, науково-технічної, правової та інших систем. Впровадження реформ

у відповідних сферах підніме рівень привабливості України в очах інвесторів та зробить умови ведення бізнесу в країні більш прийнятними, що, можливо, збільшить кількість нових проектів та підприємств на національному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій : Закон України від 31 травня 2016 року № 1390-VIII / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-19> (дата звернення: 15.01.2019).
2. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/ed20180610> (дата звернення: 11.01.2019).
3. Про захист іноземних інвестицій на Україні : Закон України від 10 вересня 1991 року № 1540 а-XII / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12> (дата звернення: 10.01.2019).
4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-XII / Верховна Рада України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 10.01.2019).
5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII / Верховна Рада України. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 10.01.2019).
6. Про індустріальні парки : Закон України від 21 червня 2012 року № 5018-VI / Верховна Рада України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17> (дата звернення: 11.01.2019).
7. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 5 липня 2012 року № 5080-VI / Верховна Рада України. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17> (дата звернення: 11.01.2019).
8. Про подання на ратифікацію Верховною Радою України Угоди (у формі обміну листами) між Урядом України та Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо приєднання до Декларації про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, відповідних Рекомендацій та процедурних Рішень Ради Організації економічного співробітництва та розвитку : Розпорядження від 18 серпня 2017 року № 567-р. / Кабінет Міністрів України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/567-2017-%D1%80>
9. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР / Верховна Рада України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 24.01.2019).
10. Буряк А.А. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС у промисловості: регіональний розріз. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 25. С. 49–53.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.01.2019).
12. Офіційний сайт Світового банку. URL : <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 19.01.2019).

REFERENCES:

1. Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrajiny shhodo skasuvannja обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій [On amendments to some legislative acts of Ukraine concerning cancellation of mandatory state registration of foreign investments] : Zakon Ukrajiny vid 31 travnja 2016 roku № 1390-VIII / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-19> (accessed: 19 January 2019).

2. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [On public-private partnership] : Zakon Ukrajiny vid 1 lypnja 2010 roku № 2404-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/ed20180610> (accessed: 19 January 2019).
3. Pro zakhyst inozemnykh investycij na Ukraini [On the protection of foreign investments in Ukraine] : Zakon Ukrajiny vid 10 veresnja 1991 roku № 1540 a-XII / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12> (accessed: 10 January 2019).
4. Pro zovnishnjoekonomichnu dijalnistj [On foreign economic activity] : Zakon Ukrajiny vid 16 kvitnja 1991 roku № 959-XII / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (accessed: 10 January 2019).
5. Pro investycijnu dijalnistj [On investment activities] : Zakon Ukrajiny vid 18 veresnja 1991 roku № 1560-XII / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (accessed: 10.01.2019).
6. Pro industrialjni parky [About industrial parks] : Zakon Ukrajiny vid 21 chervnja 2012 roku № 5018-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17> (accessed: 11 January 2019).
7. Pro instytuty spiljnogho investuvannja [About institutes of joint investment] : Zakon Ukrajiny vid 5 lypnja 2012 roku № 5080-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17> (accessed: 11 January 2019).
8. Pro podannja na ratyfikaciju Verkhovnoju Radoju Ukrajiny Ughody (u formi obminu lystamy) mizh Urjedom Ukrajiny ta Orghanizacijeu ekonomichnogho spivrobotnyctva ta rozvytku shhodo pryjednannja do Deklaraciji pro mizhnarodni investyciji i baghatonacionaljni pidprijemstva, vidpovidnykh Rekomendacij ta procedurnykh Rishenj Rady Orghanizaciji ekonomichnogho spivrobotnyctva ta rozvytku [On submitting for ratification by the Verkhovna Rada of Ukraine of the Agreement (in the form of an exchange of letters) between the Government of Ukraine and the Organization for economic cooperation and development accession to the Declaration on international investment and multinational enterprises, the relevant Recommendations and procedural Decisions of the Council of the Organization for economic cooperation and development] : Rozporjadzhennja vid 18.08.2017 roku № 567-r. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua> (accessed: 19 January 2019).
9. Pro rezhym inozemnogho investuvannja [On regime of foreign investments] : Zakon Ukrajiny vid 19 bereznja 1996 roku № 93/96-VR / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua> (accessed: 24 January 2019).
10. Burjak A.A. (2017) Investycijne spivrobotnyctvo mizh Ukrainju ta JeS u promyslovosti: regionalnyj rozriz [Investment cooperation between Ukraine and the EU in industry: regional incision]. Scientific Herald of International humanitarian University. Series "Economics and management". Vol 25. P. 49–53.
11. Oficijnyj sajt Derzhavnoj sluzhby statystyky Ukrajiny [The official website of the State statistics service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 19 January 2019).
12. Oficijnyj sajt Svitovogho banku [Official website of the world Bank]. Available at: <http://www.worldbank.org> (accessed: 19 January 2019).

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.758

Бабенко К.Є.*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії***Федорова Ю.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії***Babenko Kristina***Ph.D in Physics and Mathematics, Ass. Professor,
Head of Management Department
Ukrainian Engineering Pedagogical Academy***Fedorova Yuliya***Ph.D in Economics, Ass. Professor,
Ass.Professor of Management Department
Ukrainian Engineering Pedagogical Academy*

СТАНОВЛЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF INTEGRATED STRUCTURES IN THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам формування українських інтегрованих структур. Акцент зроблено на посиленні інтеграційних процесів у світовому економічному просторі. Проаналізовано інтеграційні тенденції в провідних країнах світу. Підкреслено необхідність формування вітчизняних інтегрованих структур з вертикальною інтеграцією, здатних подовжити технологічний ланцюжок і випускати кінцеву продукцію з більшим інноваційним складником. Розвиток таких структур сприятиме національним інтересам в підвищенні ефективності використання сировинного потенціалу України. Для України проблема втрати контролю над національною сировиною стає все більш актуальною. Відомо, що розвиток експортосировинної спрямованості є гіршим варіантом інтеграції у світове співтовариство. Присутність транснаціональних компаній у національній гірничо-збагачувальній галузі не може сприяти підвищенню конкурентоспроможності країни у цілому і не призведе до підвищення якості життя населення в усій країні. Присутність ТНК, які вимивають сировину, створить тільки локальний ефект і призведе до втрати можливості отримання системного ефекту. Уряд України має посилити контрольні та конкурентні позиції стратегічних об'єктів – національних інтегрованих структур на основі сировинних галузей. Збільшення експорту сировини призводить до виснаження країни і втрати можливостей для інновацій. У процесі інтеграції України у світову економіку важливо відстоювати національні інтереси, необхідно підвищити ефект від використання ресурсного потенціалу країни. Саме промислові структури з вертикальною інтеграцією можуть сприяти розширенню технологічного ланцюжка, збільшенню виробництва кінцевої продукції з більшим інноваційним складником.

Ключові слова: інтегровані структури, технологічний ланцюг, вертикальна інтеграція, інноваційний розвиток, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам формирования украинских интегрированных структур. Акцент сделан на усилении интеграционных процессов в мировом экономическом пространстве. Проанализированы интеграционные тенденции в ведущих странах мира. Подчеркнута необходимость формирования отечественных интегрированных структур с вертикальной интеграцией, способных удлинить технологическую цепочку и выпускать конечную продукцию с большей инновационной составляющей. Развитие таких структур будет способствовать национальным интересам в повышении эффективности использования сырьевого потенциала Украины. Для Украины проблема потери контроля над национальным сырьем становится все более актуальной. Известно, что развитие экспортосырьевой направленности является худшим вариантом интеграции в мировое сообщество. Присутствие транснациональных компаний в национальной горно-обогатительной отрасли не может способствовать повышению конкурентоспособности страны в целом и не приведет к повышению качества жизни населения во всей стране. Присутствие ТНК, вымывающих сырье, создаст только локальный эффект и приведет к потере возможности получения системного эффекта. Правительство Украины должно усилить контрольные и конкурентные позиции стратегических объектов – национальных интегрированных структур на основе сырьевых отраслей. Увеличение экспорта сырья приводит к истощению страны и потере возможностей для инноваций. В процессе интеграции Украины в мировую экономику важно отстаивать национальные интересы, важно повысить эффект от использования ресурсного потенциала страны. Именно промышленные структуры с вертикальной интеграцией могут способствовать расширению технологической цепочки, увеличению производства конечной продукции с большей инновационной составляющей.

Ключевые слова: интегрированные структуры, технологическая цепочка, вертикальная интеграция, инновационное развитие, глобализация.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of formation of Ukrainian integrated structures. It is stressed that for Ukraine the problem of loss of control over national raw materials is becoming more and more relevant. The emphasis is on strengthening integration processes in the world economic space. The integration tendencies in the leading countries of the world are analyzed. Emphasizes the need for the formation of domestic integrated structures with vertical integration, capable of extending the technological chain and producing final products with a greater innovative component. The development of such structures will promote national interests in improving the efficiency of the use of raw material potential of Ukraine. For Ukraine, the problem of losing control over national raw materials is becoming increasingly relevant. It is known that the development of export-oriented orientation is the worst option for integration into the world community. The presence of transnational companies in the national mining and concentrating industry can not contribute to increasing the competitiveness of the country as a whole and will not increase the quality of life of the population throughout the country. The presence of TNCs, which wash the raw materials, will create only a local effect and will lose the possibility of obtaining a systemic effect. The Government of Ukraine should strengthen control and competitive positions of strategic objects - national integrated structures based on raw materials industries. An increase in the export of raw materials leads to the country's exhaustion and the loss of opportunities for innovation. In the process of Ukraine's integration into the world economy it is important to defend national interests; it is necessary to increase the effect of using the country's resource potential. It is industrial structures with vertical integration that can promote the expansion of the technological chain, increase the production of final products with a greater innovative component.

Key words: integrated structures, technological chain, vertical integration, innovative development, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На початку ХХІ ст. світове господарство набуває нової якості, найважливішою формою і новим етапом інтернаціоналізації господарського життя якої стає глобалізація. В умовах глобалізації окрема держава стає лише однією з ланок багаторусного глобального механізму управління. В окремих країнах відбувається розщеплення економічних комплексів і приєднання їхніх частин до світових об'єктів господарювання, як правило, транснаціональних компаній (ТНК). Держава поступово втрачає можливість ефективно використовувати традиційні важелі макроекономічного регулювання (імпортні бар'єри, експортні субсидії, курс національної валюти, тощо) і змушена здійснювати економічну політику з урахуванням інтересів світових лідерів. Але природна економічна інтеграція не передбачає всесвітньої уніфікованої глобалізації, інтеграція повинна спиратися на конкурентоспроможні національні комплекси, що виробляють кінцеву продукцію з високою доданою вартістю. У цьому разі кожна країна, залучена до процесу глобалізації, отримує максимальний економічний, соціальний і екологічний ефекти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Визначенню ролі

інтегрованих структур в економічній системі країни присвятили праці такі науковці: О.Г. Білорус, В.І. Власов, Н.В. Касьянова, О.Б. Саліхова, В.Р. Сиденко, Л.В. Шинкарук. Правовим проблемам становлення вітчизняних інтегрованих структур приділили увагу Б.В. Деревянко, М.К. Колісник, О.М Чубка та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Актуальним залишається питання забезпечення конкурентоспроможності України на світовому ринку, що можливо шляхом зрощення та підтримки вітчизняних інтегрованих структур. Саме такі господарські суб'єкти можуть захищати національні інтереси. Це зумовлює необхідність вивчення досвіду розвинутих країн та специфіки провідного виробництва країни для визначення ефективних форм вітчизняних інтегрованих структур.

Метою статті є визначення найбільш ефективних форм інтегрованих структур в українському економічному просторі на підставі узагальнення світового досвіду та врахування особливостей технологічного розвитку та ресурсного надбання України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найбільшого розповсюдження інтегровані структури одержали в індустріально розвинених країнах: США, Японії, Північній Кореї та ін. Саме вони стали відправними точками економічного зростання у цих країнах.

Коріння південнокорейського «економічного дива» лежать у створенні вертикально інтегрованих чеболів, які розвивалися в процесі використання новітніх технологій, запозичених на Заході. Суттєвою при цьому, звичайно, була й підтримка держави. У післявоєнній Франції була успішно здійснена політика підтримки вертикально інтегрованих комплексів, які об'єднували всі стадії виробництва продукції. Економіка Японії після Другої світової війни передбачала повний виробничий цикл на підприємствах. Зараз в Японії визначають шість великих фінансово-промислових груп (ФПГ), які складаються з декількох вертикально інтегрованих виробничих комплексів (кейрецу). У деяких кейрецу знайдено ефективні управлінські рішення, які зараз використовуються в інших країнах. Наприклад, система «канбан» кейрецу «Тойота» знайшла своє застосування в деяких корпораціях США [1, с. 125].

Корейські ФПГ зосереджують увагу на виготовленні наукомісткої продукції. Державна політика надала пріоритет використанню непрямих важелів регулювання економіки, тому зростають обсяги науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт. У складі ФПГ формуються науково-дослідні і проектно-технологічні інститути, тому їх називають фінансово-науково-промисловими групами (ФНПГ). Нині на світовому ринку корейські ФНПГ суттєво потіснили американські, японські та західноєвропейські транснаціональні компанії.

У Японії, наприклад, стимулюється інвестування науково-технічних розробок. На початковому етапі становлення японських ПФГ їх економічною стратегією було придбання іноземних винаходів. Однак після зміцнення позицій американських та європейських технічних виробів японські ПФГ перейшли до створення власних передових технологій. Зазначений факт відіграв значну роль у тому, що сьогодні Японія за загальним рівнем економічного розвитку випередила Великобританію, Францію, Німеччину. Вона посідає перше місце у світі за обсягами експорту товарів і капіталу.

Основу промисловості США становлять приблизно 100 міжгалузевих корпорацій, які й є високоінтегрованими ФПГ. На їхню частку припадає від 55% до 60% ВВП США, 45% робочої сили і до 60% інвестицій. Одним із найбільших джерел комерційних кредитів є промислова група «Дженерал моторз експтанс корпорейшн». «Форд моторз» володіє оццадними і кредитними компаніями в Каліфорнії, Колорадо та Нью-Йорку. У США особливо сильно розвинуті фінансово-промислові конгломерати Нью-Йорка. Вони зосереджують 90% усіх операцій інвестиційних банків, брокерських фірм та фондових бірж, 50% трастових відділів комерційних банків, 40% активів страхових компаній та значну частку торгівлі федеральними облигаціями. Тут, як і в Кореї, домінують переважно сімейні клани (Рокфеллери, Моргани, Мелони та ін.). У Каліфорнії та Техасі існують ФПГ територіального типу, які засновані на об'єднанні інтересів місцевого промислового та банківського капіталів. Для ФПГ США, як і для Кореї, характерна висока концентрація капіталу [2, с. 190].

Таким країнам, як Японія (через фінансово-промислові групи) та Корея (через фінансово-науково-промислові групи), вдалося суттєво потіснили американські та західноєвропейські транснаціональні компанії. Так, наприклад, в Японії такі провідні ПФГ, як «Міцубі», «Міцубісі», «Фуе» і «Суміто», становлять менш як 10% від усіх компаній країни, однак у провідних галузях економіки вони забезпечують понад 50% загального обсягу продажу [2, с. 189].

Причини активізації інтегрованих структур (ІС) такі:

- ІС мають більше ресурсів і можливості генерувати високотехнологічні інноваційні проекти;
- реалізація масштабних інноваційних проєктів у рамках ІС орієнтована на масове (серійне) виробництво, що скорочує термін окупності;
- ІС мають розвинену структуру (особливо вертикально інтегровані) та диверсифіковану діяльність у різних сферах економіки, що дає їм змогу комплексно розвивати нові ланки інноваційного процесу та отримувати додаткові ефекти (трансакційні, конвергенційні, синергетичні);
- ІС формують нове інституційне середовище, де функціонують інші суб'єкти економіки.

Найбільш успішні інтегровані структури в розвинутих країнах характеризуються вертикальною інтеграцією (об'єднання за технологічним ланцюжком спільного виробництва кінцевої продукції). Світова практика свідчить, що вертикальна інтеграція вигідна там, де існують високотехнологічні виробництва, характерна висока спеціалізація виробничих процесів, притаманне використання специфічних напівфабрикатів і комплектуючих, існує економія на масштабах виробництва. Для країн із розвинутою ринковою економікою більш характерна вертикальна інтеграція на стадії збуту готової продукції, при цьому сировина закуповується зовні [1, с. 125]. В Україні, як правило, технологічний ланцюжок переривається на стадії виготовлення товарів із низькою доданою вартістю, що лишає країну можливості інноваційного піднесення, бюджетних надходжень та перспектив економічного зростання у цілому.

В умовах, коли жодна країна не може дозволити собі залишатися осторонь міжнародної торгівлі, Україна має інтегруватися у світовий простір цілими промисловими комплексами, а не окремими сировинними підприємствами. Для країн, що розвиваються, залучення до процесів глобалізації пов'язане з певними ризиками і вимагає зважених рішень.

Україна повинна інтегруватися у світовий простір, але міжнародний обмін повинен бути взаємовигідним. Для цього необхідно виводити на ринки конкурентоспроможні інтегровані об'єднання. Йдеться про необхідність активної державної підтримки становлення інтегрованих структур із повним циклом виробництва інноваційної конкурентоспроможної продукції, значного доопрацювання законодавчої та нормативної бази для функціонування ІС.

Для України як ніколи актуальна проблема втрати контролю над національними сировинними ресурсами. Відомо, що розвиток експортосировинної орієнтації – найгірший варіант інтеграції у світове співтовариство. Розвиток транснаціональних компаній у національній гірничо-збагачувальній галузі не може сприяти підвищенню конкурентоспроможності країни у цілому, не призведе до підвищення якості життя населення. Присутність ТНК, що вимивають сировинні ресурси, створить лише місцевий ефект благополуччя, призведе до втрати можливостей комплексного розвитку. Уряд України має посилювати контроль і конкурентні позиції стратегічних об'єктів – національних інтегрованих структур, які базуються на сировинних секторах.

Вірною державною стратегією було рішення запровадити промислово-фінансові групи (ПФГ), до складу яких входили б вертикально інтегровані промислові підприємства. ПФГ мали продовжувати технологічний ланцюжок – від видобутку сировини до виробництва кінцевої продукції у рамках однієї структури. Такий підхід мав сприяти виробництву більш

інноваційної продукції. Однак недосконале законодавство, слабка позиція банківського сектору призвели до припинення діяльності ПФГ у 2010 р. Натомість намітилася присутність ТНК в українському сировинному секторі. Вважаємо, що така тенденція неминуче призведе до вимивання ресурсів, «збіднюючого зростання», загрозу якого описав теоретик міжнародної торгівлі Дж. Бхагваті.

Ураховуючи наявність природних ресурсів у нашій країні (залізної руди, вугілля, родючої землі та ін.), вважаємо за необхідне формування інтегрованих структур із повним циклом виробництва. Особливо це актуально для української металургії, яка забезпечує близько 40% валютних надходжень в Україну, переважно за рахунок продукції нижчих технологічних укладів. Так, кожний автомобіль Audi, BMW, Porsche, Honda, Toyota, Volkswagen, Mercedes, Skoda зроблено зі сталі, що містить залізну руду Полтавського ГЗК (Ferrexpo) [3]. Відомо, що готовий продукт може коштувати у 10 а то й 100 разів більше, ніж сировина, необхідна для його виготовлення, тому що між сировиною та готовою продукцією знаходиться мультиплікативний виробничий процес, що потребує знань, технологій.

Усі розвинуті країни намагаються уникнути видів діяльності зі спадаючою віддачею та ринків із досконалою конкуренцією (видів діяльності, де хоч один із ресурсів має природне потенціалу для інновацій). Якщо виробники нової продукції встановлюють ціну за методом «зняття вершків», то підприємства добувної галузі вимушені конкурувати на світовому ринку за рахунок зменшення ціни. Ми цілком згодні з думкою Е. Райнерта: «Країни, що поставляють сировину іншим країнам, рано чи пізно опиняться у ситуації, коли віддача від їхньої діяльності стане зменшеною. Закон спадаючої віддачі наголошує, що у видах діяльності, що залежать від природних факторів, наприклад у сільському господарстві, риболовстві або добутку корисних копалин, рано чи пізно збільшення вкладень капіталу і/або праці призведе до тенденції збіднення через зменшення кількості продукції на одиницю вкладеної праці або капіталу» [4, с. 231].

Побудова технологічного циклу в рамках однієї інтегрованої структури (наприклад, від добутку залізної руди до виготовлення автомобілю) дасть змогу перенести вектор розвитку економіки з виробництва продукції з меншою доданою вартістю до виробництва продукції

з більшою доданою вартістю. Вироблення продукції вищих технологічних укладів призведе до економічного (збільшення прибутку учасників групи), бюджетного (збільшення бюджетних надходжень), соціального (створення нових робочих місць), екологічного (зменшення частки шкідливого виробництва) ефектів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, вважаємо, що збільшення обсягів експорту сировини призводить до збіднення країни та втрати можливості інноваційного піднесення. Вважаємо, що в процесі інтеграції України до світової економіки важливо відстоювати національні інтереси, які полягають у збільшенні ефекту від використання ресурсного потенціалу держави. Саме промислові структури з вертикальною інтеграцією можуть сприяти подовженню технологічного ланцюга, збільшенню виробництва кінцевої продукції з більшим інноваційним складником. Лише за умови формування потужних інтеграційних структур Україна може гідно інтегруватися у світовий простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Касьянова Н.В. Формування вертикально-інтегрованих високотехнологічних компаній. Вісник ДДМА. 2017. № 1 (40). С. 124–128. URL : [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1\(40\)_2017/article/24.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1(40)_2017/article/24.pdf) (дата звернення: 15.03.2019).
2. Чубка О.М. Особливості створення і функціонування ПФГ у різних країнах світу. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 484. С. 188–192.
3. Підсумки за 11 років та показники KPI. FERREXPO : веб-сайт. URL : <http://www.ferrexpo.com/investor-relations/11-year-summary-and-kpi-performance> (дата звернення: 18.03.2019).
4. Erik S. Reinert How Rich Countries Got Rich And Why Poor Countries Stay Poor. Anthem Press, 2008. 365 p.

REFERENCES:

1. Kasyanova N.V. Formuvannya vertikalno-Integrovanih visokotekhnologichnih kompaniy. Visnik DDMA. 2017. # 1 (40). S. 124–128. URL : [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1\(40\)_2017/article/24.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1(40)_2017/article/24.pdf) [in Ukrainian] (data zvernennya 15.03.2019).
2. Chubka O.M. Osoblivostl stvorenniya I funktsionuvannya PFG u rlyznih krajinah svltu. Visnik Natsionalnogo unlvrsitetu "Lvlv. polltehnika". 2012. # 484. S. 188–192. [in Ukrainian]
3. Pldsumki za 11 rokly ta pokazniki KPI. FERREXPO: veb-sayt. URL : <http://www.ferrexpo.com/investor-relations/11-year-summary-and-kpi-performance> (data zvernennya 18.03.2019).
4. Erik S. Reinert How Rich Countries Got Rich And Why Poor Countries Stay Poor. Anthem Press. 2008. 365 p.

УДК: 336.76

Борщ В.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова***Крусір Т.О.***студентка
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова***Borshch Viktoriia***PhD in Economics, Associate Professor
of Department of Management and Innovations
Odessa I.I. Mechnykov university***Krusir Tetyana***Student
Odessa I.I. Mechnykov university*

ВПЛИВ БІЗНЕС-АНГЕЛІВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

INFLUENCE OF BUSINESS ANGELS ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У зв'язку з труднощами фінансування малих інноваційних підприємств в Україні виникає необхідність розвитку нових форм фінансування у сфері малого бізнесу. У статті досліджено питання фінансування інноваційного підприємства. Наведено загальну класифікацію джерел фінансування підприємств з інноваційною діяльністю, основними з яких є самофінансування, кредитування та зовнішнє інвестування. Проаналізовано нову для національної економіки форму фінансування – бізнес-ангели, діяльність яких спрямована на стимулювання розвитку інноваційної діяльності в Україні. Досліджено критерії вибору інноваційних проектів бізнес-ангелами як напрямку інвестування. Розглянуто основні форми бізнес-ангелів, особливе місце серед яких займає асоціація бізнес-ангелів. Досліджено її роль в інноваційному розвитку підприємництва.

Ключові слова: інновація, інвестиційна діяльність, бізнес-ангели, інноваційне підприємництво, інноваційний менеджмент.

АННОТАЦИЯ

В связи с трудностями финансирования малых инновационных предприятий в Украине возникает необходимость развития новых форм финансирования в сфере малого бизнеса. В статье исследованы вопросы финансирования инновационного предприятия. Дана общая классификация источников финансирования предприятий с инновационной деятельностью, основными из которых являются самофинансирование, кредитование и внешнее инвестирование. Проанализирована новая для национальной экономики форма финансирования – бизнес-ангелы, деятельность которых направлена на стимулирование развития инновационной деятельности в Украине. Исследованы критерии выбора инновационных проектов бизнес-ангелами как направления инвестирования. Рассмотрены основные формы бизнес-ангелов, особое место среди которых занимает ассоциация бизнес-ангелов. Исследована ее роль в инновационном развитии предпринимательства.

Ключевые слова: инновация, инвестиционная деятельность, бизнес-ангелы, инновационное предпринимательство, инновационный менеджмент.

ANNOTATION

Nowadays innovation occupies a special place in an entrepreneurial activity. It becomes a factor for competitiveness of a modern enterprise. Thus, the issues of financing for enterprise's inno-

vative activity are urgent for the current management theory and practice. The main goal of the paper is to analyze the role of business angels in the innovative entrepreneurial activity in Ukraine. Thus, such scientific methods were used during the study. They are the historical and logical analysis of the literature, a structural analysis, methods of comparative analysis and summarization. Scientific works of national and foreign scientists in the sphere of innovation management were used as the informational basis for the conducted research. In Ukraine there is a need for development new forms of funding in the small business sector due to the difficulties of financing for the small innovative enterprises. In the paper the issues of financing for the innovative enterprises are viewed. General classification of sources of financing for enterprises with innovative activity is given. Among them such main sources should be allocated, such as self-financing, crediting and external funding. Also the new financing form for national economy was considered. It is business angel, which activity is focused on stimulation of developing innovative activity in Ukraine. Criteria for selecting innovative projects by business angels as an investment direction are researched. Main forms of business angels, especially the association of business angels, are viewed. Its role in the innovative development of entrepreneurship is researched. The results of this study form the theoretical and methodological basis for practical improvement of the innovative activity of small enterprises in Ukraine by using the new form of financing, which is a business angel. Such a new financing form as business angel could become an effective gear for improving investment activity in the modern Ukrainian innovative sphere

Key words: innovation, investment, business angels, innovative entrepreneurship, innovation management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У ХХ ст. прискорення науково-технічного прогресу змінило людське життя. Науково-технічний прогрес спричинив появу нових форм суспільного та економічного розвитку, трансформацію економіки від індустріальної до постіндустріальної. Кожен новий винахід та відкриття привносять кардиналь-

ні зміни не лише у життєдіяльність та професійну діяльність людей, а й змінюють їхню свідомість.

Успішність будь-якої організації залежить не тільки від її функціонування, а й від застосування та освоєння нових технологій, що дають змогу виробляти нові види продукції та збільшувати якість товару чи послуги з найменшими витратами. Нехтуючи інноваційною концепцією розвитку, сучасне підприємство може опинитися в кризовій ситуації, оскільки зовнішнє середовище ставить нові вимоги до конкурентної боротьби.

Для успішного розвитку будь-якого інноваційного підприємства необхідні зовнішнє фінансування та інвестиції, а також державна підтримка. Не всі підприємства спроможні профінансувати себе самостійно: вони потребують залучення інвестицій. Проте поведінка й інтереси великих інвесторів із кожним роком стають більш бюрократичними, що викликає необхідність розвитку нових форм зовнішнього фінансування у сфері малого підприємництва. Одним із перспективних інститутів фінансування інноваційних проектів у сфері малого підприємництва є бізнес-ангели.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблему інноваційно-інвестиційної діяльності на національному рівні досліджено в наукових працях М.П. Бутка, О.І. Гордуновського, Л.І. Федулової, І.І. Кукурудзи, М.П. Денисенка, Т.Є. Воронкової, С.В. Ладика тощо. Формуванню інвестиційно-інноваційної стратегії приділено багато уваги такими науковцями, як Н.І. Чухрай, Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. У роботах цих авторів відображено різні аспекти інноваційно-інвестиційної політики держави, пов'язані зі стимулюванням інноваційної активності та ефективною мобілізацією внутрішніх і зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів. Однак, незважаючи на значну кількість робіт, які відображають різні аспекти даної проблеми, багато питань стосовно інноваційно-інвестиційного розвитку економіки держави залишаються дискусійними і вимагають додаткового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є аналіз місця бізнес-ангелів у розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні дуже гостро стоїть питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності національних підприємств. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності передбачає реалізацію заходів із залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для фінансування нововведень підприємства. Основним завданням фінансового забезпечення є прийняття рішення щодо визначення джерел ресурсів фінансуван-

ня інноваційної діяльності, формування необхідних їх обсягів та оптимізації [1, с. 66].

В економічній літературі визначено різні способи фінансування інноваційної діяльності, серед них виділяють три основні форми:

1) самофінансування – здійснюється за рахунок власних коштів у частині чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Основні недоліки такої форми фінансування: а) власні кошти не можуть повністю використовуватися як фінансове забезпечення інноваційної діяльності, оскільки частина чистого прибутку спрямовується на приріст оборотного капіталу, виплату дивідендів тощо; б) за рахунок самофінансування промислових підприємств практично неможливо своєчасно та ефективно перерозподілити ресурси внаслідок їх пов'язаності, яка зумовлює всі структурно-технологічні перекося у сфері матеріального виробництва; в) значна частина промислових підприємств працює збитково. Великою є й частка тих підприємств, які відчувають нестачу власних фінансових ресурсів навіть для забезпечення поточної діяльності;

1) кредитування – форма позикових фінансових ресурсів від кредитних та банківських установ;

2) зовнішнє фінансування – основними його джерелами є кошти державного та місцевих бюджетів, а також кошти інвесторів. За рахунок державних коштів фінансуються цільові комплексні програми, фундаментальні та окремі прикладні дослідження, які мають стратегічне значення для країни й які здійснюють переважно спеціалізовані науково-дослідні організації. Бюджетне фінансування інноваційних проектів здійснюється у формі безвідсоткових або пільгових позик. Позабюджетні фонди фінансування інноваційної діяльності використовують для забезпечення фінансування.

Як показує практика, для максимізації прибутку та забезпечення оптимального співвідношення різні форми фінансового забезпечення використовують одночасно [1, с. 66–67].

Однією із сучасних форм зовнішнього фінансування є бізнес-ангели.

Бізнес-ангели – це приватні інвестори, фізичні й юридичні особи, що вкладають кошти в малі інноваційні компанії на ранніх стадіях розвитку, зазвичай в обсязі не більше 1 млн дол. США. Бізнес-ангели вкладають грошові кошти практично в усі сектори економіки, де є компанії з високим потенціалом зростання.

Основною метою діяльності бізнес-ангелів є отримання прибутку від інвестованих коштів. Механізм отримання прибутку бізнес-ангелами схожий із венчурними фондами: прибуток формується під час продажу іншому інвесторові своєї частки бізнесу (наприклад, венчурному фонду). У одного проекту може бути декілька бізнес-ангелів, таким чином, інвестування відбувається у формі «долевого» капіталу [3, с. 32]. Проте на відміну від венчурного фінансування рівень некомерційної зацікавленості у разі фінансування бізнес-ангелами

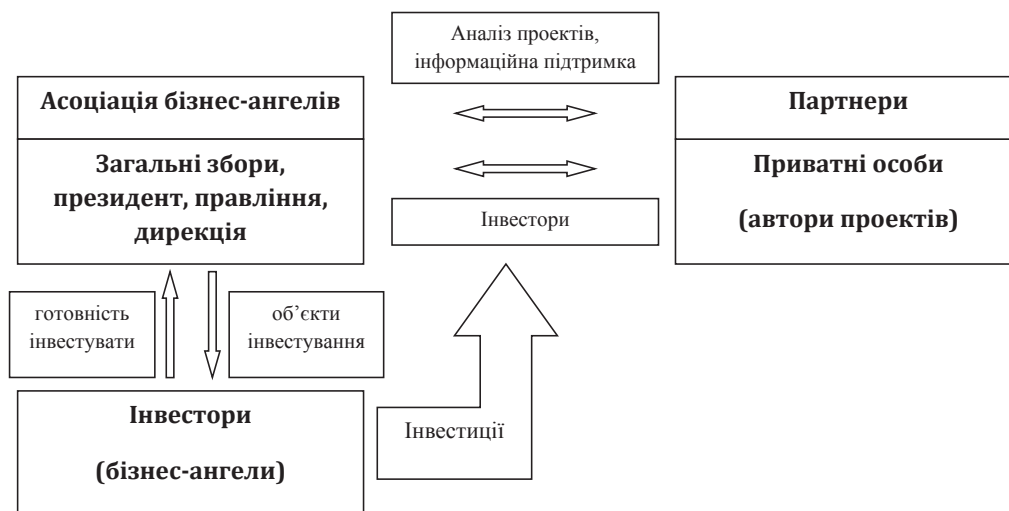


Рис. 1. Схема діяльності асоціації бізнес-ангелів

Джерело: складено за [3, с. 33]

нижчий: фінансування залежить від взаємовідносин між підприємцем та інвестором.

Бізнес-ангел не просто інвестує кошти в проект – він передає компанії корисні зв'язки та управлінські навички. Часто такий інвестор допомагає малому інноваційному підприємству будувати свій бізнес.

Під час вибору проекту бізнес-ангели керуються такими критеріями:

- особистість підприємця;
- потенціал зростання даного сегмента ринку;
- конкурентні переваги ідеї або товару.

До основних форм бізнес-ангелів, що отримали найбільший розвиток у світі, слід віднести неформальні об'єднання (синдикати), співтовариства і мережі бізнес-ангелів, асоціації бізнес-ангелів [3].

Особливе місце в системі бізнес-ангелів займають їхні мережі та асоціації (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, роль асоціації бізнес-ангелів дуже значна. Її основним завданням є надання допомоги підприємцям, які шукають приватний ризиковий капітал, та бізнес-ангелам у пошуку один одного.

В Україні діє профільне співтовариство UAngel. Його діяльність та розвиток також відомі в багатьох країнах Південної Азії. Воно об'єднує підприємців та інвесторів на локальному і міжнародному рівнях, а його головним завданням є пошук проектів для спільного інвестування. Це зменшує ризики для кожного «ангела», а разом із цим підвищує шанс на успіх у «стартапів» за рахунок спільного досвіду і знань ангелів.

UAngel повинен стати ланкою української екосистеми венчурного інвестування – платформою, за допомогою якої бізнес-ангели знаходять привабливі проекти і створюють з іншими ангелами інвестиційні синдикати, тобто групи спільного інвестування. UAngel надає доступ до інформації про угоди, організовує спільні заходи, а також тренінгові програми для членів співтовариства.

UAngel є закритою організацією, зареєстрованою як громадський союз. Членами UAngel можуть стати фізичні особи, а також компанії на правах афільованого члена. Щоб стати членом співтовариства, треба заручитися рекомендаціями як мінімум двох діючих членів, далі все вирішить загальне голосування. Членський внесок становить \$ 1 тис. на рік для ангелів і \$ 3 тис. – для компанії-партнера [4].

З моменту створення UAngel є повноправним членом найбільшої європейської мережі European Business Angels Network, відповідно, партнером українського співтовариства відтепер стане глобальна платформа Gust. Завдяки цьому члени UAngels отримують безкоштовний доступ до платформи Gust, яка працює за принципом AngelList, тільки не для стартапів, а для малого і середнього бізнесу.

Перевагою UAngel є більш гнучке прийняття рішень про інвестування. Бізнес-ангели мають ширші горизонти у цьому плані і власні, відмінні від венчурних капіталістів, фінансові критерії. Варто відзначити, що залучення грошових коштів від незалежних інвесторів дешевше, ніж з інших фінансових структур. Більше того, «ангели» не бояться фінансувати технологічні компанії, яким апріорі властивий високий ризик [4].

Основними недоліками цього джерела засобів є його відносно невеликий розмір і можлива мізерність для реалізації поточного етапу інноваційного процесу і переходу до наступної стадії.

Бізнес-ангели або венчурні інвестори для зниження своїх можливих ризиків займаються лише мікрофінансуванням інновацій, тому ці засоби можуть закінчитися ще до початку етапу виготовлення дослідного зразка продукції. Венчурне фінансування здійснюється різними фондами шляхом надання грошових ресурсів на безповоротній основі. Фінансування пропонується лише тим інноваційним компаніям, які в змозі запропонувати ринку принципово новий продукт або винахід. Ризики венчурних

інвесторів великі, але вони компенсуються прибутком від участі в акціонерному капіталі за успішної реалізації проекту [2, с. 41–42].

Однак у цілому створення в Україні UAngel – це ще один крок на шляху до інтеграції нашої держави в глобальний ринок.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Незважаючи на невисоку інноваційну активність українських підприємств порівняно з розвиненими країнами, державні фінанси є найбільш значимим джерелом фінансування інновацій на стадії фундаментальних досліджень. Проте разом із цим джерелом інвестицій можна розглядати й інші форми зовнішнього фінансування, наприклад бізнес-ангелів, які є досить важливою формою інвестування, що заповнює розрив між первинними вкладеннями власників компаній із подальшими традиційними джерелами фінансування. Вони отримали свою назву тому, що мало хто крім них наважується вкладати гроші в ризикові проекти, які не мають достатнього забезпечення. У деякому розумінні вони «рятують» молоді проекти, які знаходяться в скрутному становищі.

Створення UAngel є початком розвитку інноваційної інфраструктури в Україні. Зараз у нашій державі склалися сприятливі умови

для розвитку цього напрямку в економіці. Тому в найближчому і віддаленому майбутньому діяльність бізнес-ангелів уявляється перспективною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Спіфанова І.Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. URL : ena.lp.edu.ua:8080/.../ntb/.../1/13_65-70_Vis_722_menegment.pdf
2. Карпенко О.А. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємства. *Креативна економіка*. 2014. Т. 8. № 7. С. 40–47.
3. Косов М.Е., Сигарев А.В. Бизнес-ангельское финансирование инновационных проектов. *Финансы и кредит*. 2010. Вып. 22 (406). С. 31–35.
4. UAngel. URL : <http://uangel.com.ua>

REFERENCES:

1. Yepifanova I.Yu. Analysis of financial provision of innovative activity of domestic enterprises in the modern conditions [Electronic resource]. Access mode : ena.lp.edu.ua:8080/.../ntb/.../1/13_65-70_Vis_722_menegment.pdf
2. Karpenko O. A. Sources of financing for innovative activity of an enterprise. *Creative economy*. 2014. Vol 8. № 7. Pp. 40–47.
3. Kosov M. E., Sigarev A. V. Financing by business angels for innovative projects. *Finances and credit*. 2010. Vol. 22 (406). Ph. 31–35.
4. UAngel : we-site [Electronic resource]. Access mode : <http://uangel.com.ua>

УДК 330.8:338.2:378

Бреус С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету
технологій та дизайну***Breus Svitlana***Ph. D (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ

TOOLKIT FOR EVALUATION THE ECONOMIC SECURITY OF THE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS SYSTEM AND MANAGEMENT IT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні науково-методичні підходи, що використовуються у процесі дослідження економічної безпеки. Здійснено інтерпретацію цих підходів з урахуванням можливості їх використання для дослідження економічної безпеки системи закладів вищої освіти й управління нею, а також наведено інструментарій, який використовується для її оцінювання. Розглянуто результати досліджень у межах означених науково-методичних підходів, узагальнено їхні недоліки, що перешкоджають їх використанню під час дослідження економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління, а також виділено критерії, яким ці підходи мають відповідати. Запропоновано використовувати науково-методичний підхід, який являє собою синтез програмно-цільового та ресурсного підходів – факторно-функціональний.

Ключові слова: заклади вищої освіти, система ЗВО, науково-методичні підходи, оцінювання економічної безпеки системи ЗВО, управління економічною безпекою системи ЗВО.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные научно-методические подходы, которые используются в процессе исследования экономической безопасности. Осуществлена интерпретация этих подходов с учетом возможности их использования для исследования экономической безопасности системы учреждений высшего образования и управления ею, а также приведен инструментальный, который используется для ее оценки. Рассмотрены результаты исследований в рамках указанных научно-методических подходов, обобщены недостатки, которые препятствуют их использованию при исследовании экономической безопасности системы учреждений высшего образования и управления, а также выделены критерии, которым эти подходы должны соответствовать. Предложено использовать научно-методический подход, который представляет собой синтез программно-целевого и ресурсно-функционального подходов – факторно-функциональный.

Ключевые слова: учреждения высшего образования, система учреждений высшего образования, научно-методические подходы, оценивание экономической безопасности системы учреждений высшего образования, управление экономической безопасностью системы учреждений высшего образования.

ANNOTATION

The article deals with the main scientific and methodological approaches to the research of economic security such as: systemic, process, functional, resource, resource-functional, program-target (complex), criterial, approach on the basis of economic risks, indicator, approach, which involves estimation of the ratio of gross investment size and investment resources, economic and mathematical (cost); cyclic, cluster (infrastructural), situational approach. It is defined that they are practically not used in their pure form, some approaches are considered

fragmentarily in the writings of scientists, often approaches the synthesis of approaches, and some of them can be attributed to several approaches at one and the same time. It has been determined that most of them are oriented on the assessment of the economic security of economic entities, which is possible for their use at the level of the higher educational institutions as separate universities, but is unacceptable for their system. Their advantages and disadvantages from the standpoint of the possibility of using for the researched of the economic security of the higher educational institutions system are highlighted. They have been interpreted taking into account the possibility of using for and evaluating the economic security of higher education institutions system and the tools used to evaluation the economic security of higher education institutions system. The results of researches within the mentioned approaches are considered, the shortcomings of scientific and methodological approaches to the research of economic security these approaches, which impede their use in carrying out the research of the economic security of the management system and management and the criteria, which scientific and methodological approaches must meet, are generalized. The scientific and methodological approach proposed is a synthesis of the program-target and resource-functional approaches – factor-functional approach, which allows to develop on its basis a model for evaluating the economic security of higher education institutions system and management its.

Key words: institutions of higher education, higher education institutions system, scientific and methodological approaches, evaluation of economic security of HEI system, management of economic security of HEI institutions system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах нестабільності розвитку економічних процесів важливим завданням у контексті управління економічною безпекою є об'єктивне оцінювання досліджуваних процесів, важливою основою чого є існуючі методичні підходи. Важливим і дискусійним сьогодні залишається питання вибору методів і критеріїв, які б лягли в основу методичних підходів до дослідження економічної безпеки системи ЗВО та управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Основні науково-методичні підходи до дослідження економічної безпеки розглянуто в публікаціях як зарубіж-

них, так і вітчизняних учених [1–14]. Проте слід зазначити, що загалом науково-методичні підходи в чистому вигляді практично не використовуються, деякі розглянуто фрагментарно в працях науковців, часто зустрічається синтез підходів, а деякі з них можуть бути віднесені до декількох підходів одночасно. У зв'язку із цим доцільним у сучасних умовах є вибір та обґрунтування інструментарію для оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління нею.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в обґрунтуванні інструментарію для оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Переважно науково-методичні підходи передбачають оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти (ЗВО) як суб'єктів господарювання. Заклади вищої освіти не є замкнутими системами, їх діяльність залежить від впливу багатьох чинників. Під час досліджен-

ня економічної безпеки системи закладів вищої освіти не можна обмежуватися вибором вихідних показників і методів її оцінювання, лише враховуючи результати діяльності окремих вишів, доцільно враховувати роль та значення ЗВО задля забезпечення економічного зростання держави і використовувати показники для оцінювання не лише на мікрорівні, а й на макрорівні.

З урахуванням цього та зважаючи на різноманітність категорії «економічна безпека системи закладів вищої освіти», серед існуючих поширених науково-методичних підходів [1; 2] відібрано ті, що передбачають використання загальних показників, а не лише набору специфічних критеріїв для підприємства, та результати яких можна інтерпретувати для всіх ЗВО. Здійснено їх класифікацію, що дає змогу розширити й оцінити об'єкт дослідження (рис. 1).

Під час здійснення оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти переважно більшість науковців використовує індикаторний та ресурсно-функціональний підходи.

Вибір оптимально підходу залежить від об'єкта дослідження, що пов'язано з амбі-



Рис. 1. Синтез науково-методичних підходів до дослідження економічної безпеки системи ЗВО
Джерело: розроблено автором за [1; 2] та оприлюднено основні елементи в праці [3]

валентністю вищої освіти (з одного боку, зростання якості вищої сприяє підвищенню рівня економічного розвитку держави, а з іншого – реалізація державної політики за допомогою різноманітних програм є визначальною у функціонуванні системи вищої освіти загалом та справляє вплив на підвищення її якості) та дуальністю поняття «заклади вищої освіти», які можна розглядати як суб’єкти господарювання та елементи соціально-економічної системи.

З урахуванням розглянутої класифікації підходів (рис. 1) доцільно навести інструментарій, який використовується для оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти (рис. 2).

Унаслідок використання різного інструментарію для оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти наявні підходи є незалежними один від одного, вони розроблені з різним ступенем обґрунтованості доцільності їх використання на рівні системи ЗВО.

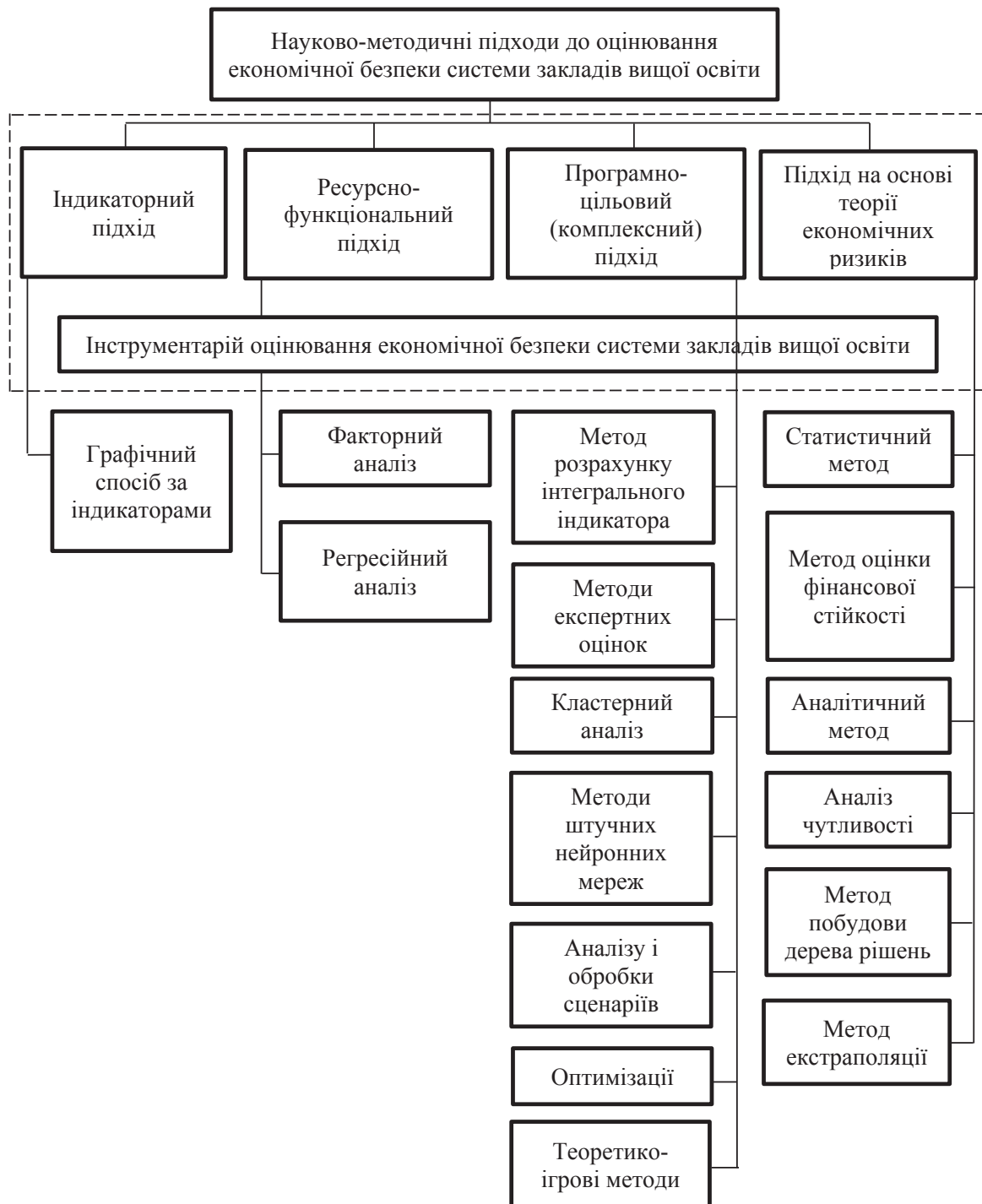


Рис. 2. Інструментарій для оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти
 Джерело: розроблено автором за [1; 2] та оприлюднено основні елементи в праці [3]

У межах індикаторного підходу під час аналізу економічної безпеки закладу вищої освіти Є.М. Бєлий та І.Б. Романова [4] пропонують ураховувати стан інфраструктури вишу, його персоналу, ефективність основних бізнес-процесів у сфері освітньої та науково-дослідної діяльності, а також фінансовий стан підприємства. Оцінювання рівня економічної безпеки може бути здійснено з використанням компонент національної системи рейтингової оцінки діяльності вишів, на базі якої доцільно визначати потенціал вищої освіти в системі забезпечення економічної безпеки. До таких індикаторів вони відносять: індикатори інфраструктури; індикатори персоналу; індикатори основних бізнес-процесів; індикатори фінансового стану. При цьому автори не наполягають на обов'язковості чи вичерпності переліку показників, які можуть відрізнятися залежно від регіону, специфіки діяльності ЗВО тощо.

Залежно від поточних значень індикаторів і від співвідношення цих значень із граничними пропонується виділяють такі стани рівня економічної безпеки вишу: а) нормальний – усі вибрані індикатори перевищують порогові значення; б) квазінормальний – один-два індикатори не досягають граничних значень, при цьому інші індикатори перебувають у зоні допустимих значень; в) передкризовий – істотна частка основних (на думку експертів) індикаторів не досягає своїх порогових значень; г) кризовий – більшість індикаторів знаходиться за межами допустимої зони; іншими словами, порушуються практично всі бар'єри, що відділяють зону нормального функціонування вишу від критичної.

Є.В. Михайлін та О.В. Грачов [5] здійснюють аналіз поширених методик оцінювання економічної безпеки вишів і на його основі виділяють такі методи оцінювання: метод аналізу – його різновид (порівняння); метод класифікації – його різновид (ранжування).

При цьому вони виділяють окремий підхід як об'єднання методу порівняння та ранжування – оцінювання економічної безпеки ЗВО передбачається здійснювати на основі комбінаторного підходу [5], який передбачає здійснення попереднього порівняння окремих критеріїв з їхніми еталонними значеннями [6] із розрахунком сукупного критерію економічної безпеки (СКЕБ) за формулою 1:

$$\text{СКЕБ} = I_{\text{мн}} \times \sum C_{k_i} \times d_i = \prod_{i=1}^n q_i \times \sum C_{k_i} \times d_i, \quad (1)$$

де d_i – питома вага значущості складників економічної безпеки вишу, при цьому $\sum d_i = 1$; $I_{\text{мн}} = \prod_{i=1}^n q_i$ – зведений показник рівня економічної безпеки за відповідністю нормативним параметрам.

Сума зведених показників для оцінювання визначається за формулою 2:

$$\sum C_{k_i} \times d_i = I_{\text{ЕЕБ}} + I_{\text{ЕСВ}} + I_{\text{ЕКВ}} + I_{\text{ФЕВ}}, \quad (2)$$

де $\sum C_{\text{ЕЕБ}} \times d_i$ – зведений показник економічної ефективності вишу; $\sum C_{\text{ЕСВ}} \times d_i$ – зведений показник економічної стійкості вишу;

$\sum C_{\text{ЕКВ}} \times d_i$ – зведений показник конкурентоспроможності вишу; $\sum C_{\text{ФЕВ}} \times d_i$ – зведений показник фінансово-економічної дисципліни вишу.

Кожен окремий критерій економічної безпеки за ступенем відповідності вишу нормативно-встановленим параметрам розраховується як відношення або відмінність між фактично досягнутим рівнем показника і потрібною величиною. Якщо за базу оцінювання приймається якась норма із системи критеріїв, то розрахунок одиничного показника здійснюється за формулою 3:

$$q_i = \frac{p_i}{p_{i_0}}, \quad (3)$$

де q_i – одиничний параметричний показник оцінки рівня економічної безпеки за i -м параметром; p_i – величина i -го параметра за об'єктом, що піддається аналізу; p_{i_0} – величина i -го параметра, прийнята за норму.

При цьому якісні нормативні параметри можуть приймати значення або 1, або 0. Якщо параметр, що підлягає аналізу, відповідає обов'язковим нормам і стандартам, то показник дорівнює 1, якщо параметр не відповідає нормам і стандартам, то показник дорівнює 0. Зокрема, відсутність в організації реєстраційних документів або ліцензії на право займатися тією чи іншою діяльністю позбавляє організацію права вести господарську діяльність, що означає, що рівень економічної безпеки для даного вишу автоматично стане рівним 0. Для визначення коефіцієнта значущості кожного чинника економічної безпеки ця методика передбачає використання метода експертних оцінок, згідно з яким вагові коефіцієнти D_c окремих показників визначаються за алгоритмом, розглянутим у праці [7], у такій послідовності:

1. Проводиться опитування експертів (r), які присвоюють кожному показнику ранг R_{c_j} (j – номер експерта) так, щоб найважливіший, на їхню думку, показник отримав ранг «1», наступний – «2» і так до рангу « K » за кожною групою.

2. Розраховуються утворені ранги за формулою 4:

$$R_{c_j} = K - R_{c_j} \quad (4)$$

3. Розраховується сума рангів за кожним показником за формулою 5:

$$R_c = \sum_{j=1}^r R_{c_j} \quad (5)$$

4. Визначається вага кожного окремого показника за формулою 6:

$$D_c = \frac{R_c}{\sum_{c=1}^N R_c}, \quad (6)$$

де N – кількість окремих показників, що визначають зведений показник економічної безпеки.

Вагові значення зведених показників економічної безпеки в міру їх узагальнення розраховуються за формулами 7–9:

$$D^c = \frac{1}{c \times \sum_{j=1}^r W_{c_j}}; \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^N W_{ij} = 1 \quad (8)$$

$$\forall_j = \overline{1, n} \quad (9)$$

де D^c – сумарна вага показника за оцінкою всіх експертів; W_{c_j} – вага, присвоєна експертом j показнику c .

Здійснення оцінювання окремих показників економічної безпеки вишу методом так званої кваліметрії забезпечує можливість порівняння різнорідних показників шляхом приведення їх до безрозмірних величин у межах інтервалу від 0 до 1. Переведення значень показників p_i у відносні величини здійснюється за формулами 10–11:

$$q_i = \frac{p_i}{p_{i_0}} \quad (10)$$

$$q_i = \frac{p_{i_0}}{p_i} \quad (11)$$

де q_i – одиничний параметричний показник оцінки рівня економічної безпеки i -му параметру.

Якщо за зразок приймається максимальне значення, то використовується формула 10, якщо за зразок приймається мінімальне значення – формула 11. За цієї методики всі еталонні відносні показники будуть дорівнювати 1.

Зведений показник за складниками економічної безпеки ЗВО розраховується як нормована евклідова відстань між показниками вишу, для якого оцінюється економічна безпека, та вишу-еталона за формулою 12:

$$I_i = 1 - \sqrt{\sum_{i=1}^n d_i \times (1 - q_i)^2} \quad (12)$$

Інтегральний показник економічної безпеки (I_{EB}) розраховується за формулою 13:

$$I_{EB} = I_{nn} \times (1 - \sqrt{\sum_{i=1}^4 q_i \times D_i \times (1 - I_i)^2}) \quad (13)$$

Е.В. Михайлин та А.В. Грачев [5] визначають побудову рейтингів вишів як підсумок оцінювання економічної безпеки певної (N) кількості вишів. У ньому визначається деяка кількість перших у рейтингу вишів, стан яких уважається безпечним. Як порогова величина (порогове значення встановлюється на підставі визначення безопарного місця вишу серед тих, для яких визначається рівень економічної безпеки) закладів вищої освіти вони пропонують визначати показник мінімальний показник економічної безпеки серед множин M вишів (I_M), тобто показник економічної безпеки останнього в розглянутій множині M вишу. Рівень економічної безпеки визначається як різниця між фактичним значенням показника економічної безпеки та пороговим, позитивне значення рівня економічної безпеки буде означати знаходження в безпечному стані, негативне – у небезпечному, розрахунок порогових значень може бути здійснений як для інтегральних показників, так і зведених та окремих індикаторів.

В.А. Рач, О.В. Бірюков, А.І. Пилипенко [8] пропонують використовувати збалансовану систему показників (Balanced Scorecard – BSC), на основі якої здійснюється побудова системи

темпоральних критеріїв ВНЗ (ЗВО – примітка автора) як інноваційного проектно-орієнтованого суб'єкту господарювання. З урахуванням розроблених критеріїв із використанням BSC та опортуністичного підходу (у межах діючих систем стратегічного та функціонального управління він дає змогу запропонувати нові інструменти, які враховують особливість діяльності проектно-орієнтованих суб'єктів господарювання в нестабільних умовах) пропонують оцінювати економічну безпеку вишів. При цьому передбачається формування інтегрального еталонного темпорального критерію, завдяки якому можливим стає здійснення оцінювання нових загроз та можливостей з урахуванням їхнього впливу на економічну безпеку на основі зміни динаміки показників діяльності та їх місця у функціоналі. Запропонований підхід можна віднести до індикаторного з поєднанням елементів ресурсно-функціонального, хоча автори його позиціонують як опортуністичний.

Методичні підходи до оцінювання економічної безпеки ВНЗ (ЗВО – примітка автора) ґрунтовно описані в праці [9], де В.П. Мартинюк зазначає, що найбільш розповсюдженим підходом до оцінювання економічної безпеки з використанням сукупності показників є індикаторний метод, що базується на системі індикаторів (індикаторами прийняті граничні значення (мінімальне або максимальне) вибраних показників, які описують стан економічної безпеки оцінюваного об'єкта. Економічна безпека об'єкта оцінюється за результатами порівняння (абсолютного або відносного) фактичних значень вибраних показників з індикаторами.

Проте, як зазначає В.П. Мартинюк, незважаючи на вдавану простоту системи індикаторів, часто є громіздкими, у порівнянні використовуються фактичні значення показників минулого періоду. Вчений убачає необхідність виділити певну кількість або вибрати один-два синтетичних за своєю природою показників для суб'єктів господарської діяльності як то чистий прибуток та рентабельність капіталу чи витрат. Такі підходи можуть бути використаними для вибору чи конструювання подібних за призначенням показників економічної безпеки вишу.

Ураховуючи важливість для забезпечення фінансово-економічної діяльності ЗВО наявності відповідної суми коштів (у тому числі для запобігання, послаблення або захисту від загроз його діяльності), для того щоб не відбувалося зменшення рівня економічної безпеки вишу (або перебування в економічній безпеці), бюджет має як мінімум дорівнювати сумі коштів на ведення основної діяльності і на захист від загроз діяльності. Для цього він пропонує оцінювати економічну безпеку вишу за результатами порівняння величин планового та наявного бюджетів (величину дефіциту бюджету у відсотках до планової величини пропонується вважати показником його економічної безпеки).

Окремо слід виділити модель оцінювання економічної безпеки ВНЗ (ЗВО – примітка автора), яка враховує певні аспекти індикаторного підходу, що розроблена Г.Д. Тюленевим [10]. Вона базується на використанні кіл логічного аналізу (кола Ейлера-Венна).

Основою моделі оцінювання економічної безпеки ВНЗ (ЗВО – примітка автора) Г.Д. Тюленев [10] пропонує вибрати чотири індикатори, перевага яких полягає у тому, що, з одного боку, вони дають змогу найповніше охарактеризувати діяльність ЗВО як організації, яка надає освітні послуги; з іншого – інформацію про такі індикаторів порівняно легко отримати й однозначно інтерпретувати.

На основі індикаторів визначаються чотири умови, покладені в основу моделі оцінювання економічної безпеки вишів:

S_1 – чистий грошовий потік ЗВО є більшим за 0 або дорівнює йому;

S_2 – динаміка чисельності студентів є позитивною або нейтральною, тобто набір студентів у поточному році є більшим за набір минулого року або дорівнює йому;

S_3 – динаміка чисельності професорсько-викладацького складу (вчених – примітка автора) є позитивною або нейтральною, тобто чисельність викладачів, яких залучено до проведення навчального процесу, у поточному році є більшою за кількість викладачів у минулому році або дорівнює їй;

S_4 – динаміка матеріального забезпечення навчального процесу є позитивною або нейтральною, тобто вартість засобів, які залучено до проведення навчального процесу, у поточному році є більшою за вартість засобів у минулому році або дорівнює їй.

Кожне ствердження (S) описує певний стан розглянутих умов економічної безпеки. У розробленій моделі оцінювання економічної безпеки кожен оцінюваний стан економічної безпеки з множини {C} формується під впливом комбінації визначених умов {S}. Зважаючи на використання чотирьох умов, кількість можливих комбінацій становить 16 (24) (повний перебір варіантів).

За умови повного виконання всіх зазначених згідно із цією моделлю умов може йтися про достатню економічну безпеку.

В.Н. Бабаєв, Т.В. Момот, М.Н. Пересипкін [11, с. 521–524] на основі аналізу [12] виділяють функціональні складники економічної безпеки, які можуть бути відноситися і до ЗВО та охарактеризовані так: фінансовий складник покликаний забезпечити стабільність і конкурентоспроможність установи; інтелектуальний і кадровий – спрямований на роботу з викладацьким складом, створення умов для розвитку їхнього інтелектуального потенціалу, забезпечення права на інтелектуальну власність; техніко-технологічний – забезпечити відповідність аудиторних площ нормативним показникам і оснащення їх необхідними в навчальному процесі технічними засобами навчання, під-

ручними матеріалами для проведення занять, дотримання вимог до викладання навчальних дисциплін; політико-правовий – передбачає забезпечення діючими актуальними нормативно-правовими документами, розроблення нормативних документів у рамках чинного законодавства для конкретного навчального закладу, яке регламентує його діяльність і розвиток; інформаційний складник покликаний забезпечити аналіз стану, виявлення тенденцій у діяльності вишу і розроблення заходів підвищення ефективності його діяльності.

В.М. Бабаєв, Т.В. Момот, М.М. Пересипкін [11, с. 523–526] не розробляють методіку оцінювання економічної безпеки, але в контексті забезпечення конкурентоспроможності вишу виділяють якість освіти як один з основних компонентів. При цьому вони акцентують увагу на тому, що рейтингова система оцінювання діяльності закладів вищої освіти є індикатором економічної безпеки вишу, який описує і характеризує рівень його кількісних і якісних параметрів у системі світової статистики. Такий підхід можна віднести до синтезу функціонально-ресурсного та індикаторного.

Н.К. Алімова [13] виділяє три аспекти економічної безпеки вишів: ресурсне забезпечення; показники безпеки осіб, які беруть участь в освітньому процесі; систему прийняття управлінських рішень у сфері економічної безпеки.

У цілому для оцінювання економічної безпеки вишу «пропонується використовувати від чотирьох до восьми груп показників, у кожному з яких включати від двох до десяти індикаторів, які повинні вимірюватися у кількісному (абсолютному, відносному) або якісному виразі» [8].

У межах ресурсно-функціонального підходу здійснюється оцінювання економічної безпеки ВНЗ (ЗВО – примітка автора) відповідно до позиції І.С. Стеців [14], яка пропонує розглядати економічну безпеку як процес у статичній і динамічній, при цьому статика виражається його структурою, динаміка – виконанням дій за необхідними параметрами і методикою скерованих на створення умов забезпечення стійкості ВНЗ (ЗВО – примітка автора). Таке подання процесу економічної безпеки свідчить, що кожний її складник повинен досліджуватися на всіх етапах, а отже, буде забезпечений комплексний підхід до економічної безпеки вишу. Доцільною автор вважає характеристику таких складників економічної безпеки, як: фінансовий, інтелектуальний, кадровий, технічний, технологічний, нормативно-правовий та інформаційний.

На основі огляду науково-методичних підходів, що здійснено в праці [3], окреслено обмеження їх використання під час дослідження економічної безпеки системи ЗВО та управління нею, до яких віднесено такі:

1. Більшість підходів спирається на визначення окремих складників економічної безпеки, що може бути прийнятним для їх використання на рівні закладів вищої освіти як суб'єктів гос-

подарування, але обмежує їхні можливості для визначення рівня економічної безпеки ЗВО як елементів соціально-економічної системи.

2. Підходи переважно передбачають здійснення оцінювання економічної безпеки за окремими складниками, проте показники, які можуть бути використані за окремими групами, потребують додаткового обґрунтування, що дає змогу трактувати стан економічної безпеки на власний розсуд авторів.

3. Відсутня єдина шкала оцінювання рівня значущості окремих складників і одержаних результатів загального рівня економічної безпеки.

4. Є недостатньо обґрунтованою система коефіцієнтів за окремими складниками економічної безпеки.

5. Використання методів експертних оцінок або бальної шкали оцінювання для обґрунтування питомої ваги показників за групами показників та інтегрального індексу (показника) економічної безпеки, що свідчить про певний рівень суб'єктивізму під час проведення розрахунку вагових коефіцієнтів.

6. Деякі підходи є теоретично обґрунтованими на достатньо високому рівні, але недостатньо висвітлені в науковій літературі з позиції їх практичного використання. Вони носять більшою мірою описовий характер і теоретичні рекомендації для використання, проте не розроблений єдиний математичний інструментарій для оцінювання економічної безпеки на їх основі.

7. Жодний методичний підхід не є універсальним і призводить до того, що виникає багато методик залежно від уявлень науковців про економічну безпеку та мету, якої можна досягти, провівши оцінювання її рівня.

8. Послідовність проведення оцінювання економічної безпеки не є досконалою, досить складною в практичному використанні, а також концептуально не повною мірою обґрунтованою в частині того, що є кінцевим результатом оцінювання й можливостей розроблення на основі одержаних результатів практичних рекомендацій та прогнозів розвитку об'єктів безпеки.

9. Розрахунки, що можуть бути проведені на основі зазначених підходів, є доволі громіздкими в практичному використанні (у зв'язку з відсутністю сталої кількості складників та показників за ними).

10. Окремі підходи передбачають використання показників, які не є самостійними, а похідними від інших і не знаходять прямого відображення в офіційній звітності суб'єктів господарювання, що розширює можливості для їх суб'єктивного трактування та розроблення на їх основі показників для оцінювання.

Зважаючи на зазначені недоліки, на основі узагальнення науково-методичних підходів виділено критерії, яким вони мають відповідати, для здійснення дослідження економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління нею:

1. Кількісна вимірюваність. Усі показники, які використовуються під час оцінювання за тим чи іншим підходом, повинні мати кількісне вираження для їх порівняння та розроблення на їх основі адекватних сучасним умовам заходів підвищення рівня економічної безпеки.

2. Доступність інформаційної бази дослідження. Ключовими є показники, які є або самостійними та знаходять відображення в офіційних джерелах, або синтезованими.

3. Цільова спрямованість. Розроблення методичних підходів до оцінювання економічної безпеки повинне бути спрямоване на досягнення певної мети, доведення інформації до кінцевого споживача (ЗВО, держава, роботодавці тощо).

4. Часовий горизонт дії. Методичні підходи до дослідження економічної безпеки закладів вищої освіти мають бути спрямовані на досягнення результату у вимірюваній перспективі (передбачати розроблення прогнозу економічної безпеки).

5. Збалансованість. Здійснювати моніторинг зміни оціночних показників з урахуванням їх зв'язку в системі, щоб у результаті зміна одних показників не призвела до погіршення інших та кінцевого результату (інтегрального індексу).

6. Релевантність. Показники, які оцінюються комплексно, у системі мають точно відображати процес оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти.

7. Використання кількісних методів оцінювання. Система оцінювання економічної безпеки може містити низку специфічних показників, проте використання тих, які не мають конкретного визначення (відноситься передусім до методів оцінювання, що враховують високий рівень суб'єктивізму у відповідях експертів, зокрема експертних оцінок), може призвести до зниження достовірності отриманих результатів та їх релевантності у певному часовому проміжку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З урахуванням вищезазначеного запропоновано для дослідження економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління нею використувати факторно-функціональний науково-методичний підхід. Він являє собою синтез програмно-цільового (зокрема, такого інструменту для оцінювання, як факторний аналіз) та ресурсно-функціонального (поділ вихідних даних на групи за функціональними ознаками) підходів – факторно-функціональний. Практичне використання цього підходу дає змогу на його основі розробити модель оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління нею.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клопов І.О. Управління економічною безпекою промислового підприємства. URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vznu/eco/2011_1/043-52.pdf (дата звернення: 05.04.2019).

2. Сисоліна Н.П. Економічна безпека підприємства ; укл. Н.П. Сисоліна. Кіровоград : КНТУ, 2014. 226 с.
3. Денисенко М.П., Бреус С.В. Науково-методичні підходи: доцільність їх використання для оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 4 (16). С. 28–32. URL : <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/9926> (дата звернення: 05.04.2019).
4. Белый Е.М., Романова И.Б. Экономическая безопасность высшего учебного заведения. *Фундаментальные исследования*. 2014. № 54. URL : <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34001> (дата звернення: 05.04.2019).
5. Михайлин Е.В., Грачев А.В. Методика оценки экономической безопасности вуза. URL : <https://cyberleninka.ru/article/v/metodika-otsenki-ekonomicheskoy-bezopasnosti-vuza> (дата звернення: 05.04.2019).
6. Дюженкова Н.В. Управление экономической безопасностью региона в современной России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Тамбов, 2002.
7. Барабанов А.Д. Организация изучения конъюнктуры рынка образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2007.
8. Рач В.А., Бирюков О.В., Пилипенко А.І. Темпоральні критерії оцінювання економічної безпеки вищих навчальних закладів як інноваційних проектно-орієнтованих суб'єктів господарювання. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2016. № 1 (57). С. 119–136.
9. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2013. № 25 (II). С. 193–198.
10. Тюленев Г.Д. Модель оцінювання економічної безпеки. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. № 2 (53). С. 274–279.
11. Бабаев В.Н., Момот Т.В., Пересыпкин М.Н. Экономическая безопасность высших учебных заведений в условиях модернизации высшего образования: проблемы и перспективы. *Научно-технический сборник*. 2013. № 108. С. 519–527.
12. Мельник О.О. Дослідження сучасних тенденцій та визначення методологічних основ забезпечення економічної безпеки підприємства. *Ефективність управління персоналом на підприємстві*. 2012. № 1. С. 115–118.
13. Алимova Н.К. Экономическая безопасность образовательного учреждения в условиях становления инновационной экономики: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Москва, 2009. 186 с.
14. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf> (дата звернення: 05.04.2019).
- methodological approaches: the feasibility of their use for assessing the economic security of higher education institutions]. *Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academ*. Vol. 4 (16), pp. 28–32.
4. Belyy E.M., Romanova I.B. (2014) Ekonomicheskaya bezopasnost' vysshego uchebnogo zavedeniya [Economic security of higher education]. Basic research, vol. 54. Available at: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34001> (accessed 05 April 2019).
5. Mikhaylin E.V., Grachev A.V. (2009) Metodika otsenki ekonomicheskoy bezopasnosti vuza [Methodology for assessing the economic security of the university]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/metodika-otsenki-ekonomicheskoy-bezopasnosti-vuza><https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34001> (accessed 05 April 2019).
6. Dyuzhenkova N.V. (2002) *Upravlenie ekonomicheskoy bezopasnost'yu regiona v sovremennoy Rossii* [Management of economic security of the region in modern Russia] (avtoref PhD Thesis), Tambov.
7. Barabanov A.D. (2007) *Organizatsiya izucheniya kon'yunktury rynka obrazovatel'nykh uslug v sfere vysshego professional'nogo obrazovaniya* [Organization of the study of the market situation of educational services in the field of higher professional education] (avtoref PhD Thesis), Moscow.
8. Rach V.A., Biriukov O.V., Pylypenko A.I. (2016) Temporalni kryterii otsiniuvannya ekonomichnoi bezpeky vyshchyykh navchalnykh zakladiv yak innovatsiynykh proektno-oriyentovanykh subiektiv hospodariuvannya [Temporal criteria for assessing the economic security of higher educational institutions as innovative project-oriented business entities]. *Project management and development of production*. Vol. 1 (57), pp. 119–136.
9. Martyniuk V.P. (2013) Ekonomichna bezpeka vyshchyykh navchalnykh zakladiv v Ukraini: peredumovy otsiniuvannya [Economic security of higher schools in ukraine: premises of evaluation]. *Economics. Management. Entrepreneurship*. Vol. 25 (II). pp. 193–198.
10. Tiulieniev H.D. (2012) Model otsiniuvannya ekonomichnoi bezpeky [Model for assessing economic security]. *PUET: Economic Sciences*. Vol. 2 (53). pp. 274–279.
11. Babaev V.N., Momot T.V., Peresyipkin M.N. (2013) Ekonomicheskaya bezopasnost' vysshiykh uchebnykh zavedeniy v usloviyakh modernizatsii vysshego obrazovaniya: problemy i perspektivy [Economic Security of Higher Educational Institutions in the Modernization of Higher Education: Problems and Prospects]. Scientific and technical collection. Vol. 108. pp. 519–527.
12. Melnyk O.O. (2012) Doslidzhennia suchasnykh tendentsii ta vyznachennia metodolohichnykh osnov zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Research of modern tendencies and determination of methodological bases of economic security of enterprise]. Efficiency of personnel management at the enterprise. Vol. 1. pp. 115–118.
13. Alimova N.K. (2009) *Ekonomicheskaya bezopasnost' obrazovatel'nogo uchrezhdeniya v usloviyakh stanovleniya innovatsionnoy ekonomiki* [Economic security of an educational institution in the conditions of formation of an innovative economy] (PhD Thesis), Moscow.
14. Stetsiv I.S. (2010) Ekonomichna bezpeka VNZ: sutnist ta osoblyvosti planuvannya. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf> (accessed 05 April 2019).

REFERENCES:

1. Klopov I.O. (2011) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu promyslovoho pidpriemstva [Managing the economic security of industrial enterprise]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vznu/eco/2011_1/043-52.pdf (accessed 05 April 2019).
2. Sysolina N.P. (2014) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise]. Kirovohrad: KNTU. (in Ukrainian).
3. Denysenko M.P., Breus S.V. (2018) Naukovo-metodychni pidkhody: dotsilnist yikh vykorystannia dlia otsiniuvannya ekonomichnoi bezpeky zakladiv vyshchoi osvity [Scientific and

УДК: 339,5:005.52(477)

Гринь В.П.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету***Ільченко Д.А.***студентка економічного факультету
Запорізького національного університету***Gryn Viktoria***Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
associate professor at the department of accounting and taxation
Zaporizhzhya National University***Ichenko Diana***Student of economics faculty
Zaporizhzhya National University*

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ ТА СТРУКТУРНИХ ЗМІН У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF TRENDS OF DYNAMICS OF STRUCTURAL CHANGES AND EXCHANGE CHANGES IN FOREIGN TRADE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто динаміку та структуру зовнішньої торгівлі товарами в Україні з 2009 по 2018 р. Установлено, що баланс торгівлі послугами в Україні є позитивним, а сальдо торгівлі товарами – негативним. Досліджено проблему негативного сальдо торгівлі товарами. Перераховано товари, які переважають у структурі експорту та імпорту України. Проаналізовано негативні сторони експорту продукції з низькою доданою вартістю. Проведено порівняння темпів приросту основних статей експорту й імпорту України за останні 10 років. Визначено перспективи виробництва та експорту продукції з високим ступенем переробки, високотехнологічної. Приведено інформацію щодо змін у географічній структурі зовнішньої торгівлі України. Запропоновано дії щодо активізації виготовлення високотехнологічної продукції вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: зовнішня торгівля, товарна структура, експорт, імпорт, високотехнологічна продукція, науково-технічний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены динамика и структура внешней торговли товарами в Украине с 2009 по 2018 г. Установлено, что баланс торговли услугами в Украине является положительным, а сальдо торговли товарами – отрицательным. Исследована проблема отрицательного сальдо торговли товарами. Перечислены товары, которые преобладают в структуре экспорта и импорта Украины. Проанализированы негативные стороны экспорта продукции с низкой добавленной стоимостью. Проведено сравнение темпов прироста основных статей экспорта и импорта Украины за последние 10 лет. Определены перспективы производства и экспорта продукции с высокой степенью переработки, високотехнологической. Приведена информация об изменениях в географической структуре внешней торговли Украины. Предложены действия по активизации изготовления высокотехнологической продукции отечественными предприятиями.

Ключевые слова: внешняя торговля, товарная структура, экспорт, импорт, високотехнологическая продукция, научно-технический потенциал.

ANNOTATION

The article deals with the dynamics and structure of foreign trade in goods in Ukraine from 2009 to 2018. It has been determined that the balance of trade in services in Ukraine is positive, while the balance of trade in goods is negative. The problem of negative balance of trade in goods is investigated. The goods that are predominant in the structure of Ukrainian exports are listed. The negative aspects of

export of products with low added value such as vegetable products, fats and oils of animal or vegetable origin, non-precious metals and their products are analyzed. The growth rates of the main export items of Ukraine over the past 10 years are comparatively. It is determined that the volume of exports of raw materials and materials is increasing, and the volume of exports of finished and high-tech products, on the contrary, is falling. The goods, which prevail in the structure of import of Ukraine, are listed. It is noticed that in the structure of import the goods with high added value prevail. Comparatively, the growth rates of Ukraine's imports for the main elements over the past 10 years. It is determined that import volumes of high-tech products are growing. The reason is the high energy intensity of the production process in Ukraine. The negative aspects of import of mineral products are analyzed. It is determined that the share of transports during the last 10 years gradually increases in the structure of imports and decreases in the structure of exports. Reorientation of Ukraine's foreign trade flows towards the EU has been noted. Information is provided on the rapid decline of the CIS share in foreign trade operations of Ukraine. The consequences of changes in the geographical structure of Ukraine's imports are presented. The prospects of production and export of products with a high degree of processing, such as products of chemical and related industries, and high-tech – machines, equipment, mechanisms and means of transport are defined. The importance of supporting the state in reforming the structure of trade in goods in Ukraine is determined. The ways of activating the production of high-tech products are listed.

Key words: foreign trade, commodity structure, export, import, high-tech products, scientific and technical potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Міжнародна торгівля є однією з найбільш розвинених і традиційних форм зовнішньоекономічних відносин, сучасний етап розвитку яких характеризується поглибленням процесів регіонального міждержавного співробітництва й інтеграції окремих країн у світове господарство. Проблема зовнішньої торгівлі залишається для України актуальною. За останні 25 років наша країна стала досить інтегрованою у світове господарство, а тому вельми чутливою до тих змін та коливань, які відбувають-

ся в ньому. Ці коливання впливають не лише на показники зовнішньоекономічної діяльності, а й на всю систему національних рахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ця проблема вивчається багатьма українськими й зарубіжними вченими. Чимало публікацій присвячено оцінці сучасного стану і тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України, серед них можна відзначити праці В.Г. Андрійчука [1, с. 624], О.І. Білоган [2, с. 27–34], Т.Л. Вишинської [3, с. 41–45], Ю.Г. Козак [4, с. 441], І.Б. Марковича [5, с. 43–50], І.О. Пенської [6, с. 5–11]. Незважаючи на достатню кількість досліджень теоретичних питань щодо зовнішньої торгівлі України, необхідно зробити детальний аналіз торгівлі товарами і виявити основні тенденції та напрями її розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення тенденцій динаміки обсягів та структурних змін в українській зовнішній торгівлі товарами та послугами, а також чинників, що їх визначають.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішньоекономічні відносини в умовах активізації процесів глобалізації відіграють усе більшу роль для будь-якої країни. Україна є країною з відкритою економікою, про що свідчить її активна зовнішньоекономічна діяльність. Але зовнішньоторговельний баланс у цілому є негативним. У 2018 р. частка експорту становила 48,5% від загального обсягу зовнішньої торгівлі, тоді як частка імпорту – 51,5% [7].

Слід зазначити, що в структурі зовнішньої торгівлі України торгівля послугами посідає важливе місце, забезпечуючи реалізацію сприятливого геоелекономічного розташування між Російською Федерацією та іншими країнами СНД й Європою,

зокрема Європейським Союзом. Експорт послуг Україною завжди переважав над імпортом.

Щодо зовнішньої торгівлі товарами, то останні 10 років спостерігається переважання імпорту над експортом. Тільки в 2015 р., коли мала місце економічна криза і показники обсягу експорту й імпорту товарів знизилися, експорт незначною мірою перевищив імпорт.

Але торгівля послугами приносить значно менший дохід, аніж торгівля товарами. Для порівняння: у 2018 р. сальдо зовнішньої торгівлі послугами в Україні становило +6 048 565,5 тис. дол. США, тоді як сальдо зовнішньої торгівлі послугами – -9 801 106,3 тис. дол. США [7].

Проблема негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами лежить у структурі експорту й імпорту. Саме переважання товарів із низькою доданою вартістю у структурі експорту України і, навпаки, товарів із високою доданою вартістю в імпорті сприяє перевищенню витрат над надходженнями з-за кордону.

Досліджуючи структуру торгівлі товарами України за останнє десятиліття, з 2009 по 2018 р., можна виділити декілька головних статей експорту й імпорту. Серед основних елементів експорту України можна назвати такі:

- продукти рослинного походження;
- жири та олії тваринного або рослинного походження;
- недорогоцінні метали та вироби з них;
- машини, обладнання та механізми.

На рис. 1 зображено товарну структуру експорту України за 2009–2018 рр.

Продукти рослинного походження і недорогоцінні метали, тобто товари з низькою доданою вартістю, займають найбільшу частку експорту, тоді як машини, обладнання, механізми і засоби транспорту займають значну меншу частку.

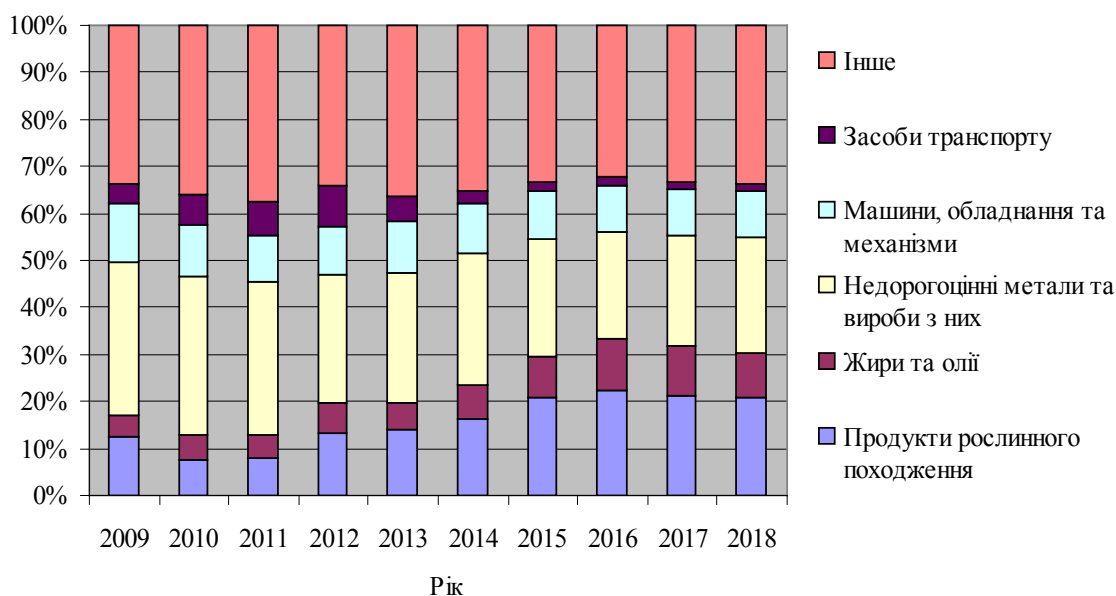


Рис. 1. Товарна структура експорту України за 2009–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [7]

У 2009 р. можна порівняти частки сировинної продукції і високотехнологічної. Можна помітити, що продукти рослинного походження, серед яких переважає експорт зернових культур, займають майже однакову частку експорту з машинами, обладнанням і механізмами. Жири та олії займають незначну частку експорту, а засоби транспорту займають частку більшу, ніж у 2018 р. Недорогоцінні метали та вироби з них протягом десяти років займають найбільшу частку експорту України.

Якщо розрахувати частку в експорті товарів із низькою доданою вартістю (продукти рослинного походження, жири та олії, недорогоцінні метали) і товарів із високою доданою вартістю (машини, обладнання і механізми, засоби транспорту), то сировинні товари будуть займати в 2009 р. 32,7% загального експорту, а високотехнологічна продукція – 11%. Отже, сировина і матеріали майже у три рази перевищують експорт продуктів із високою доданою вартістю.

Якщо розглянути, як змінюються частки головних статей експорту в динаміці, з 2009 по 2018 р. спостерігається поступове зниження обсягів експорту високотехнологічної продукції і підвищення сировинної. Обсяг експорту продуктів рослинного походження підвищився вдвічі. Обсяг експорту жирів та олій підвищився у 2,5 рази, і в 2018 р. вони експортуються так само, як і машини, обладнання і механізми, які мали тенденцію щодо зниження обсягів в експорті з 2013 по 2016 р. У 2018 р. порівняно з 2009 р. спостерігається недовиконання плану їх експорту на 7,1%. Найгірша динаміка спостерігається у частці засобів транспорту в експорті. У 2018 р. порівняно з 2009 р. має місце недовиконання плану на 58%, тоді як в імпорті, навпаки, спостерігається найбільший приріст обсягів цієї продукції. Більш-менш стабільну динаміку мали обсяги експорту недорогоцінних металів. Із 2012 по 2016 р. їх обсяги експорту поступово знижувалися, а з 2017 р. спостерігалася тенденція до поступового збільшення обсягів експорту цієї продукції і наближення в 2018 р. до аналогічного показника в 2009 р. З одного боку, метали можна віднести до матеріалів, що мають низьку додану вартість, тому зменшення їх обсягів в експорті говорить про позитивну тенденцію, але, з іншого боку, оскільки тенденції до збільшення високотехнологічної продукції в структурі експорту не спостерігається, то більшою мірою зменшення обсягів експорту недорогоцінних металів компенсується за рахунок збільшення обсягів експорту продуктів рослинного походження, жирів та олій, що мають ще нижчу додану вартість, аніж недорогоцінні метали.

Отже, тенденція зростання частки сировинних товарів у структурі експорту України свідчить про її технологічну відсталість, брак технологій для виготовлення високотехнологічної продукції. Серед недоліків торгівлі сировинною продукцією такі:

- низька додана вартість такої продукції;
- прибуток від продажу залежить від масштабів виробництва, адже кожна додаткова одиниця товару приносить незначний прибуток;
- ціни на сировинну продукцію мінливі;
- на світовому ринку є конкуренти, що виготовляють таку продукцію за нижчими цінами через низьку енергоємність виробництва і наявність технологій для її ефективнішої переробки;
- науково-технічний потенціал не розвивається;
- сировинні ресурси завжди є обмеженими.

Досліджуючи структуру й обсяги імпорту України за 2009–2018 рр., основними його елементами можна назвати такі:

- мінеральні продукти;
- продукти хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості;
- машини, обладнання та механізми;
- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби.

На рис. 2 зображено товарну структуру імпорту України за 2009–2018 рр.

На рис. 2 видно, що основну частку імпорту України становить продукція з високою доданою вартістю. Мінеральні продукти є сировинною продукцією, але той факт, що ці ресурси є життєво необхідними паливними матеріалами, ставить країну-імпортера в залежність від їх сучасних поставок. Також ціни на мінеральну продукцію є мінливими, що, своєю чергою, змушує країну-імпортера адаптуватися до зміни цін.

Для України мінеральні продукти, насамперед нафта і газ, займають найбільшу частку імпорту. За останнє десятиліття динаміка їх імпорту мала тенденцію як до збільшення, так і до зменшення обсягів. Порівнюючи 2009 та 2018 рр., можна відзначити зменшення обсягів імпорту мінеральної продукції на 9,7%. Це пов'язано із загостренням стосунків із Російською Федерацією, яка була головним експортером нафти і газу. Щодо динаміки імпорту машин, обладнання і механізмів, то спостерігається тенденція до поступового збільшення їх обсягів імпорту. Якщо в 2009 р. обсяг імпорту цієї продукції становив 6 257 043,8 тис. дол. США, то в 2018 р. показник імпорту наблизився до 11 951 430,6 тис. дол. США і становив 91% перевиконання рівня 2009 р. Серед продукції хімічної і пов'язаних із нею галузей промисловості найбільшу частку займають фармацевтичні вироби, тобто ці товари є життєво необхідними. Вони мають нижчу додану вартість, аніж машини, обладнання і механізми, і їх не можна віднести до високотехнологічної продукції, але для їх виготовлення необхідний науковий потенціал, який в Україні розвивається низькими темпами. Динаміка продукції хімічної промисловості має тенденцію до повільного зменшення у 2013 р. і збільшення у 2016 р. Порівняно з 2009 р. у 2018 р. обсяги імпорту цих товарів збільшилися на 32,4%. Уже зазначалося, що зростання обсягів імпорту засобів транспорту є найбільшим. Як і для всіх інших статей імпорту

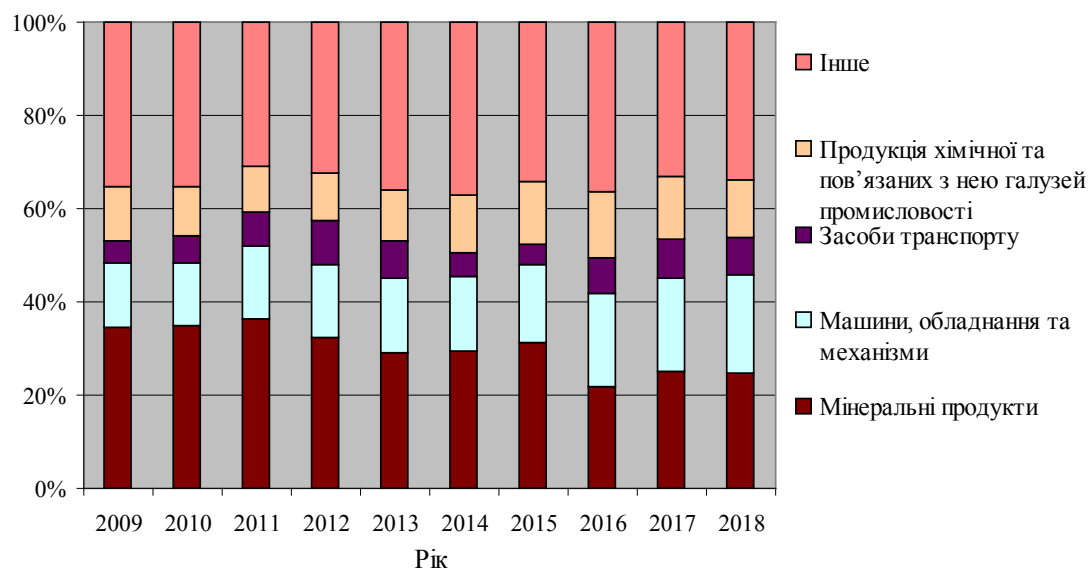


Рис. 2. Товарна структура імпорту України за 2009–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [7]

ту, спостерігається тенденція до зниження обсягів імпорту засобів транспорту з 2013 по 2016 р. Перевиконання рівня 2009 р. в 2018 р. становило 110,4%. Але слід звернути увагу на те, що хоча перевиконання рівня 2009 р. і було найбільшим для засобів транспорту, найбільші витрати пов'язані з імпортом машин, обладнання і механізмів, тому що ця стаття займає більшу частку. Це видно, якщо порівняти абсолютні показники збільшення обсягів імпорту для машин, обладнання, механізмів і для засобів транспорту, вони становлять +5 694 387 тис. дол. США і +2 389 400 тис. дол. США відповідно. Оскільки частка засобів транспорту в імпорті є найнижчою серед зазначених, то й показник витрат, пов'язаних з їх імпортом, є найнижчим. Тому під час реформування структури імпорту України слід звернути увагу на абсолютні показники за кожною зі статей.

Ціна, за якою Росія продає Україні газ, інколи перевищує світову вдвічі. Така політика Росії відображається, своєю чергою, на високій енергоємності виробничого процесу в Україні. Виникає необхідність зміни географічної структури зовнішньої торгівлі, тому з 2013 р. спостерігається тенденція до зміни географічної структури через зростання частки ЄС та одночасне стрімке падіння частки СНД у зовнішньоторговельних операціях України [7].

Отже, за останні роки відбулася переорієнтація зовнішньоторговельних потоків України у напрямку ЄС. Зокрема, це стосується імпорту мінеральної продукції, а саме газу. У 2016 р. питома вага мінерального палива сягнула 22% загального імпорту товарів з ЄС. Також в імпорті послуг із країн ЄС відбулося зменшення питомої ваги транспортних послуг, що значною мірою пов'язано зі зміною географічної структури імпорту газу [8].

Обійтися лише зміною торговельних партнерів неможливо. Передусім необхідно розвивати виробництво високотехнологічної продукції всередині країни. Для активізації виготовлення високотехнологічної продукції необхідні певні дії з боку держави, які можуть проявлятися у захисті та підтримці вітчизняних виробників високотехнологічної продукції шляхом:

- здійснення фінансування цільових програм за участю держави, надання пільгових кредитів;
- зменшення розміру податку на прибуток для виробників високотехнологічної продукції;
- розширення форм інфраструктури інноваційного ринку шляхом створення технопарків, технополісів, наукових центрів, бізнес-інкубаторів;
- продовження роботи над формуванням національної інноваційної системи, яка б забезпечувала взаємодію наукових організацій, вищих навчальних закладів, інноваційних і виробничих підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За підсумками 2018 р. виявилось, що Україна експортує продукти рослинного походження, жири, олії та недорогоцінні метали, тобто сировину і матеріали, у розмірі 54,95% від загального обсягу експорту. Як держава, що веде активну торгівлю сировинними ресурсами, Україна є вразливою до попиту на них і, відповідно, до зміни ціни. Окрім таких несприятливих умов, Україна також має слабо-розвинений науково-технічний і науково-дослідницький потенціал, високу енергоємність виробництва. Сьогодні вкрай актуальною є проблема негативного торговельного сальдо товарам.

Важливим кроком також є переорієнтація зовнішньоторговельних потоків України у напрямку ЄС. Для закріплення позицій необхідні

подальше зростання питомої ваги операцій з ЄС та відповідне скорочення частки СНД у географічній структурі зовнішньої торгівлі України. Для виходу на нові ринки високотехнологічної продукції необхідне сприяння з боку держави щодо активізації виготовлення високотехнологічної продукції. Своєю чергою, виробництво та експорт товарів, у яких сконцентровано науково-технічний потенціал, принесли б Україні більшу додану вартість і більший приток валюти, приваблювало б іноземні інвестиції і розвивало технологічну базу країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : навчальний посібник ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Білоган О.І. Аналіз трансформації факторомісткості зовнішньої торгівлі в умовах реструктуризації економік країн Центральної і Східної Європи. *Науковий економічний журнал*. Київ, 2013. С. 27–34.
3. Вишинська Т.Л. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні. *Scientific Journal «Science Rise»*. 2015. С. 41–45.
4. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля : підручник ; за ред. Н.С. Логвінової, М.І. Барановської. Київ, 2010. 441 с.
5. Маркович І.Б. Спеціалізація експортних товарних груп як одна з характеристик торговельного потенціалу держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10 (172). С. 43–50.
6. Пенська І.О. Торгівельні орієнтири України на світових ринках. *Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси*. 2013. № 2. С. 5–11.
7. Структура зовнішньої торгівлі товарами в Україні за 2009–2018 роки. *Офіційний сайт Державної статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2019).
8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2016 році : статистичний збірник. *Офіційний сайт Державної статистики України*. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm. (дата звернення: 18.03.2019).

REFERENCES:

1. Andriichuk, V.G. (2002), *Ekonomika ahrarykh pidpriemstv* [Economics of agrarian enterprises]: teaching. manual 2nd form., Additional. and processing. Kyiv: KNEU. 624 p.
2. Bilogan, O.I. (2013) *Analiz transformatsii faktoromistkosti zovnishnoi torhivli v umovakh restrukturyzatsii ekonomik krain Tsentralnoi i Skhidnoi Yevropy* [Analysis of the transformation of factor-capacity of foreign trade in the conditions of the restructuring of the economies of Central and Eastern Europe]. *Naukovyi ekonomichnyi zhurnal*. Kiev. 27–34 p.
3. Vishinskaya, T.L. (2015) *Suchasnyi stan zovnishnoi torhivli tovaramy v Ukraini* [The current state of foreign trade in goods in Ukraine]. *Scientific Journal «Science Rise»*. 41–45 p.
4. Kozak, Yu.G. (2010) *Mizhnarodna torhivlia* [International Trade] / ed. N.S. Logvinova, M.I. Baranovska: a textbook for students of higher educational institutions. Kiev. 441 p.
5. Markovich, I. B. (2015) *Spetsializatsiia eksportnykh tovarnykh hrup yak odna z kharakterystyk torhovelnoho potentsialu derzhavy* [Specialization of export commodity groups as one of the characteristics of the trade potential of the state]. *Aktualni problemy ekonomiky*. No. 10 (172). 43–50 p.
6. Pensky, I.O. (2013) *Torhivelni oriientyry Ukrainy na svitovykh rynkakh* [Ukraine's commercial landmarks in world markets]. *Zovnishnia torhivlia: pravo, ekonomika, finansy*. No. 2. 5–11 p.
7. Official site of state statistics of Ukraine, *Struktura zovnishnoi torhivli tovaramy v Ukraini za 2009 – 2018 roky* [The structure of foreign trade in goods in Ukraine for 2009–2018], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (access date March 15, 2019).
8. Official site of the State Statistic Service of Ukraine, *Ukraines foreign trade in goods and services in 2016 (2017)* [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2016] (statistical collection), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm (access date March 18, 2019).

УДК 001.895:330.5](043.3)

Дука А.П.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри публічного управління
та менеджменту організацій**Чернігівського національного технологічного університету*

Duka Anastasiia

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Department of Public Administration
and Organizations' Management,
Chernihiv National University of Technology*

ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

FINANCIAL POSSIBILITIES FOR PROVIDING INNOVATIVE INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується проблема виявлення фінансових резервів забезпечення відновлення економіки України на інноваційних засадах. Агреговано обсяги виділених ресурсів для інвестиційних, інноваційних на науково-технічних цілей розвитку за джерелами. Виявлено співвимірність загального обсягу використаних у національній економіці коштів для активізації інноваційно-інвестиційних процесів із бюджетами інноваційно-індустріальних процесів: перехід від ситуативного розподілу фінансових ресурсів до їх концентрації на конкретних напрямках інноваційно-індустріального розвитку національної економіки.

Ключові слова: інноваційно-індустріальні процеси, інноваційні зрушення, інноваційно-індустріальний розвиток, фінансові можливості, забезпечення інноваційно-індустріального розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется проблема выявления резервов финансового обеспечения восстановления экономики Украины на инновационных принципах. Проведено агрегирование объемов ресурсов по источникам, выделенным для инвестиционных, инновационных и научно-технических целей развития. Выявлена соразмерность общего объема средств для активизации инновационно-инвестиционных процессов, использованных в национальной экономике, с бюджетами программ, ориентированных на инновационно-индустриальные сдвиги в США, ЕС. Указано на необходимость и важность изменения вектора дальнейшего развития национальной экономики путем избежания замещения развития промышленности стремительным развитием сельского хозяйства. Обоснована необходимость изменения подходов к финансовому обеспечению инновационно-индустриальных процессов: переход от ситуативного распределения финансовых ресурсов к их концентрации на конкретных направлениях инновационно-индустриального развития национальной экономики.

Ключевые слова: инновационно-индустриальные процессы, инновационные сдвиги, инновационно-индустриальное развитие, финансовые возможности, обеспечения инновационно-индустриального развития.

ANNOTATION

Innovations are a primary factor for the development of a national economy. As the innovation performance in Ukraine remains to be low, system studies focused on identifying its reasons and finding the ways for the activation innovative industrial processes are of great practical importance. The most of the problems

in innovation are associated with a lack of financial resources. The article deals with the problem of identifying financial possibilities of providing innovative industrial development of Ukraine's economy. The article substantiates the need to change the path of development of the Ukrainian economy due to the strengthening role of industrial processes in the world. The aim is to identify the reserves of financing innovative and industrial processes in the Ukrainian economy, given the importance, in the shortest possible time, of ensuring concentration of resources in economically viable directions for the innovative revival of the Ukrainian economy. The economic background for innovation and industrial shifts can be improved by setting priorities for innovation development, taking into account financial and time constraints, and expanded incentives for enterprises to concentrate resources on producing high-value-added products. The measures of state support of innovative-industrial development are discussed. The amount of resources allocated to investment, innovative, scientific and technological purposes of development are aggregated by sources. It is revealed that the average annual expenditures for innovative purposes in Ukraine are about 10 billion dollars. Analyzed the main programs and budgets to ensure industrial development in the United States, the EU and Kazakhstan. The co-dimensionality of the total amount of funds used in the national economy to activate innovative investment processes with budgets of innovative industrial shifts in the USA, the EU is revealed. The importance of changing the vector of financing innovative processes in Ukraine with increasing financial resources in the direction of their concentration on purposes of innovative industrial development of the national economy is substantiated.

Key words: innovative industrial processes, innovation shifts, innovative industrial development, financial possibilities, providing of innovative industrial development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Макроекономічна нестабільність, зруйнована економіка і промисловість, глибоке падіння виробництва внаслідок безвідповідальної економічної політики в державі впродовж тривалого періоду та військових дій на сході країни, відсутність у країні фінансового ресурсу для інвестицій, зростання боргового навантаження висвітлюють ті структурні компоненти економічної системи, які необхідно змінювати в першу чергу, модифікувати та вдосконалювати для подальшого економічного розвитку країни.

За останні десятиліття суттєво змінилося структурування економіки в глобальному економічному просторі. Так, за даними Світового банку, у країнах із високим рівнем доходів (High income) формування ВВП на 70% забезпечується за рахунок надання послуг (Services), на промисловість (Industry) припадає 23% ВВП, у тому числі безпосередньо виробництво (Manufacturing) формує 14% ВВП, а сільське господарство (Agriculture) забезпечує в середньому 1% ВВП. Діаметрально протилежна ситуація складається у країнах із низьким рівнем доходів: сільське господарство (Agriculture) забезпечує в середньому 26% ВВП, промисловість (Industry) – 30%, у тому числі переробна промисловість (Manufacturing) – 9%, а на послуги (Services) припадає 39% [1]. Тому стратегічний напрям майбутнього, який пропонується для України – «аграрна супердержава» шляхом нарощення сільського господарства за рахунок згортання промисловості – вбачається руйнівним вектором для подальшого розвитку країни у зв'язку з консервуванням у такий спосіб економічної стагнації, прискорення міграції висококваліфікованої робочої сили та подальшого зубожіння населення.

Ситуацію загострює й той факт, що сьогодні Україна стикається з новими проблемами, які не можуть бути вирішені стандартними підходами. Внаслідок загальної дестабілізації економіки та бойових дій на сході країни посилюється імпортозалежність, а показники розвитку переробної промисловості в економіці ще більше погіршуються. Завдання для України у цьому контексті полягає у тому, щоб запропонувати такі напрями та заходи державної політики, які дадуть змогу швидко і на зовсім іншому технологічному рівні відродити вітчизняне виробництво, модернізувати реальний сектор як основу економіки, спрямувати кошти міжнародної фінансової допомоги на відродження промислового виробництва, переробку сільськогосподарської продукції, розвиток транспортної інфраструктури – тих видів економічної діяльності, що забезпечують основу виробництва товарів для внутрішнього споживання та зовнішньої торгівлі України, створення високотехнологічного виробництва, що забезпечать нівелювання технологічного розриву рівнів розвитку країни та світових лідерів науково-технічного прогресу.

Водночас ієрархічна система світогосподарської взаємодії, яка відтворюється на мегарівні в рамках центропериферійної моделі, формує змістовні розбіжності нової парадигми розвитку для розвинених країн та країн, які перебувають на етапі трансформаційних перетворень. Тому від України визначально залежить, як запровадити в короткі терміни нові технології, сучасні технічні рішення, які дадуть змогу забезпечити темпи економічного розвитку, необхідні для приєднання до ЄС як рівноправного економічного партнера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми інноваційного розвитку України, формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення розвитку промисловості на інноваційних засадах, реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки, пошуку резервів для активізації індустріальних процесів, знаходяться у полі зору дослідників упродовж усього періоду незалежності країни, а протягом останніх 10 років ця дискусія лише активізувалася. Цим напрямам наукових досліджень присвячено низку робіт відомих науковців, зокрема О.С. Бляхмана [2], П.С. Єщенка [3], Т.Г. Затонацької [4], С.В. Захаріна [5] та ін. На терені наукових результатів цих та багатьох інших авторів сформовано наукове підґрунтя для розроблення фінансових засад інноваційного розвитку України, на основі вивчення й систематизації зарубіжного досвіду стимулювання інноваційних процесів визначено основні напрями його імплементації та пріоритети для розвитку економіки, окреслено напрями фінансового забезпечення нарощення та зміцнення науково-технічного та інноваційного потенціалів, а також обґрунтовано важливість фінансових ресурсів для розвитку промисловості й відродження промислового виробництва. Разом із тим проблема концентрації та використання обмежених ресурсів на конкретних інноваційних напрямках не втрачає своєї актуальності, а лише актуалізується в умовах необхідності подолання суттєвого відставання розвитку України від більшості країн ЄС.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значення фінансових ресурсів для розвитку інноваційно-індустріальних процесів характеризує складність їх залучення і залежність від багатьох чинників, які достатньо важко піддаються прогнозуванню. Своєчасне і повне забезпечення інноваційних процесів фінансовими ресурсами сьогодні особливо важливе. На думку більшості науковців, як зазначають дослідники промислового потенціалу [6, с. 49], саме недостатність обсягів фінансування та обмеженість основних фінансових джерел створює додаткові труднощі для результативного функціонування промисловості, оскільки відродження економіки на нових інноваційних засадах передбачає складніші науково-технічні розробки, вимогливіші запити споживачів і, відповідно, дорожче стає їх виконання. Проте, як свідчить світовий досвід, не стільки значні обсяги фінансових ресурсів, а саме їх концентрацією на створенні високотехнологічних виробництв та промислового освоєння результатів ДіР, може бути досягнуто кумулятивний ефект від науково-технічної та інноваційної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ураховуючи обмеженість обсягів та кількості джерел фінансування (власні кошти, дер-

жавний бюджет та кошти замовників), брак належних обсягів власних інвестиційних ресурсів для реалізації великомасштабних проектів створення принципово нових виробничих потужностей і модернізації існуючих, в яких хоча б частково вдалося зберегти науково-технологічний потенціал, метою даної статті є виявлення резервів фінансування інноваційно-індустріальних процесів в економіці України з огляду на важливість у найкоротші терміни забезпечити концентрацію ресурсів на економічно доцільних напрямках для інноваційного відродження економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасна теорія управління на всіх рівнях – від конкретної фірми до мегарівня – передбачає розроблення стратегій, що вміщують постановку довгострокових цілей розвитку та конкретних етапів їх досягнення. Фінансова криза та Велика рецесія призвели до активного використання нової індустріалізації, реіндустріалізації як пріоритетів стратегічного розвитку країн із високим рівнем доходу, що закладено в їхніх програмних документах [7; 8].

Хоча сучасна економіка й починає набувати нових рис, саме індустріальний базис продовжує залишатися фундаментальною матеріальною основою розвитку високотехнологічних процесів, таких, наприклад, піонерних інновацій,

як новітні інформаційні системи, 3D-технології, біотехнології та нанотехнології.

Сучасні світові орієнтири розвитку США з програмою реіндустріалізації економіки, ЄС у напрямі досягнення індустріального лідерства, навіть країни СНД розробляють стратегії індустріально-інноваційного розвитку. Свідченням цьому є представлені стратегічні програмні документи у цих країнах зі значними бюджетами витрат на їх реалізацію (табл. 1).

Однак сучасне уявлення про індустріалізацію у вітчизняній академічній науці базується на стереотипі сприйняття цього поняття під впливом цілої епохи переходу від аграрного типу суспільства до індустріального, етапу екстенсивного розвитку з метою перманентного нарощення обсягів виробництва продукції. Тому такі поняття, як «нова індустріалізація» та «реіндустріалізація» сприймаються у вигляді відновлення традиційних капіталомістких та енергомістких виробництв із низьким рівнем доданої вартості.

Індустріалізація у сучасному світовому масштабі, у період розгортання четвертої промислової революції, в основі якої принципово нові технології не лише виробництва, а й організації бізнесу, відображає рух суспільства в напрямі інформаційної економіки, що стає можливим унаслідок саме успіхів розвитку промисловості, рівень продуктивності якої дає

Таблиця 1

Сучасні світові орієнтири розвитку економіки

Стратегічні програмні документи	Зміст заходів
Довгострокова стратегія розвитку (The American Recovery and Reinvestment Act), США	Основні напрями: стимулювання економічної активності, створення 3,5 млн робочих місць; реіндустріалізація та повернення вивезених за кордон виробництв; нарощення обсягів вкладення у перспективні дослідження, орієнтовані на експорт високотехнологічної продукції; використання у виробництві нових технологій; досягнення повної незалежності від експорту вуглеводнів («сланцева революція»). Загальна вартість «плану Обама» становить \$ 831 млрд на період 2009–2019 рр., у середньому \$83 млрд на рік. За курсом НБУ у квітні 2019 р. 27,02 грн/дол. США, в середньому це становить 203,9 млрд грн на рік).
Стратегія соціально-економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 р. («Європа 2020: Стратегія інтелектуального, стійкого та інклюзивного росту»). «ГОРИЗОНТ 2020» – Рамкова програма з досліджень та інновацій у 2014–2020 рр. (ЄС)	Напрями: зайнятість (створення нових робочих місць); дослідження та інновації; зміни клімату та енергетика; освіта; індустріальна політика, спрямована на глобалізацію; боротьба з бідністю. Основні пріоритети «ГОРИЗОНТ 2020» із загальним бюджетом близько 80 млрд євро, розрахована на 2014–2020 рр. (у середньому 11,4 млрд євро на рік. За курсом НБУ у квітні 2019 р. 30,32 грн/євро, у середньому це становить 43,3 млрд грн на рік): 1) генерування передових знань для укріплення ЄС серед провідних наукових держав; 2) досягнення індустріального лідерства і підтримка бізнесу; 3) розв'язання соціальних проблем шляхом виконання всіх стадій інноваційного ланцюга – від отримання результатів дослідження до їх комерціалізації та виводу на ринок (технологічні та соціальні інновації).
Стратегічний план розвитку Республіки Казахстан до 2020 р.: Державна програма з форсованого індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2010–2014 рр., Стратегія індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2015–2019 рр. (країни СНД)	Досягнення стійкого розвитку країни шляхом диверсифікації галузей економіки та відходу від сировинного спрямування розвитку. Виробництво конкурентоспроможних та експортоорієнтованих товарів, робіт та послуг в переробній промисловості та сфері послуг. Загальний обсяг бюджетних витрат на програму впродовж 2015–2019 рр. становить 643 909,6 млн тенге (за курсом 1 грн= 0,072 тенге, 8,9 млрд грн у середньому на рік)

Джерело: складено автором за [7–9]

змогу задовольняти матеріальні потреби суспільства на високому рівні та вивільняє значні ресурси для розвитку інших сфер його життєдіяльності. Саме такий розвиток було запропоновано визначати як інноваційно-індустріальний [10, с. 17] та перспективний для України.

Інноваційно-індустріальний розвиток економіки акцентує на перманентному впровадженні вітчизняних розробок у виробництво та отриманні інноваційної продукції, яка може забезпечити імпортозаміщення, створення сучасних продуктів, що спроможні конкурувати на зовнішніх ринках.

Значний прорив у технологіях та інформаційній сфері спонукає Україну орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Сучасний етап розвитку пов'язаний з обґрунтованим вибором належного місця серед складників динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створення товару або послуги і закінчуючи подальшою утилізацією. А це вимагає збільшення обсягів фінансування, розширення джерел фінансування та доступу до них усіх учасників інноваційного процесу, особливо з індустріальних позицій. До того ж у результаті встановленої Н. Решером залежності для збільшення у два рази кількості винаходів за певний проміжок часу необхідно задіяти за цей же проміжок у 100 разів більше ресурсів. Відповідно, для одержання у три рази більше винаходів необхідно витратити у 1 000 разів більше ресурсів. З огляду на це, конкурентоспроможність національної економіки дедалі більше залежить не лише від конкретного виробника продукції, а й від спроможності національного середовища та його учасників супроводжувати й використовувати нові продукти. Різко зростає вимога до цілісності такого середовища, кваліфікованості, платоспроможності його учасників, що визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Проте, здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Традиційна дилема суспільного вибору щодо встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення доповнюється ще одним ключовим елементом – наукою. І, як свідчить практика останніх років, вибір здебільшого здійснюється не на користь науки. Вкладаючи кошти у стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного й інноваційного напрямів. Рішення про концентрацію коштів на реалізації інноваційних проектів, своєю чергою, призводить до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування.

Для оцінювання обсягів витрачених фінансових ресурсів та виявлення можливих резервів для їх концентрації на наукомістких видах

діяльності у табл. 2 подано результати агрегування коштів з усіх наявних джерел, які спрямовувалися на інноваційні, інвестиційні, науково-технічні цілі.

Як свідчать наведені дані, обсяг ресурсу в середньому за рік становить 301,4 млрд грн, тобто понад 10 млрд дол. США на рік. Звичайно, що такий обсяг фінансових ресурсів недостатній для одномоментного подолання відставання, накопиченого впродовж понад 25-ти років. Разом із тим обсяг фінансових ресурсів співставний із бюджетами країн-лідерів, які виділяються на подібні цілі, та підтверджує реальну можливість для інвестиційного забезпечення відродження економіки на інноваційно-індустріальних засадах. Так, для порівняння: програма Республіки Казахстан на 2015–2019 рр. передбачає щорічне фінансування на рівні 8,9 млрд грн, програма ЄС – 43,3 млрд грн на рік, програма реіндустріалізації в США – 203,9 млрд грн на рік (табл. 1).

Таким чином, варто наголосити, що основною причиною поглиблення технологічного відставання національної економіки є не стільки недостатність ресурсів, на чому наголошує переважна більшість дослідників, зокрема в публікаціях останніх років [12, с. 33], скільки відсутність цілісності в механізмі їх використання, що не дає змоги отримувати загально-економічний ефект. Це, своєю чергою, акцентує увагу на підвищенні результативності розподілу та перерозподілу наявних ресурсів, а не лише їх нарощення. Тим самим забезпечення інноваційно-індустріального розвитку необхідним обсягом ресурсів повинне реалізовуватися через комплекс заходів, спрямованих на залучення та освоєння інвестиційних ресурсів шляхом мобілізації, перерозподілу та концентрації приватних і державних інвестицій на стимулювання попиту на вітчизняні розробки й широкомасштабне технологічне оновлення промисловості, створення умов для залучення іноземного капіталу у високотехнологічні види промислової діяльності.

У цьому контексті слід погодитися з думкою М.І. Крупки, що за рахунок централізованих фінансових ресурсів доцільно фінансувати лише життєво важливі для країни інноваційні проекти [13, с. 396].

Країни, які здійснювали успішне фінансування інноваційних змін, використовують досить великий арсенал засобів забезпечення накопичення і розміщення капіталу для стратегічних інтересів країни. Завдяки цьому світова практика нагромадила різноманітні прийоми заохочення довгострокового вкладення капіталу. Серед них – послаблення податкового тиску на установи, що здійснюють технологічні зміни як носії попиту на інноваційну продукцію, надання їм пільг і встановлення квот для організацій науково-технологічної сфери, які розподіляються із забезпеченням їх безвідсоткового погашення, широке застосування нетрадиційних методів інвестування.

Таблиця 2

Потенціал інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріальних процесів в Україні

Джерело	2010	2013	2015*	2017*
Банківська система (кредити, надані банками), млн грн, у т. ч.:				
інноваційна діяльність	626,11	630,20	113,74	594,46
капітальні інвестиції	23 336,20	40 878,30	18299,5	21826,9
Бюджетне фінансування, млн грн, у т. ч.:				
інноваційна діяльність	93,59	184,50	94,91	323,19
науково-технічна діяльність	3 799,27	4 847,45	3 915,36	4 896,37
капітальні інвестиції	17 319,90	13 717,00	18 537,7	52 500,5
Власні кошти підприємств, млн грн, в т. ч.:				
інноваційна діяльність	4 806,25	7 097,18	13 501,31	7 977,20
науково-технічна діяльність	2 833,21	3 773,17	4 782,15	5 078,95
капітальні інвестиції	114 963,60	170 675,60	169 257,9	288 644,2
Іноземні інвестори, млн грн, у т. ч.:				
інноваційна діяльність	2 411,40	1 253,19	58,63	107,77
науково-технічна діяльність	2 315,86	2 411,50	2 077,57	3 262,84
капітальні інвестиції	4 067,70	4 881,20	7 834,8	5 667,1
Інші джерела, млн грн, у т. ч.:				
інноваційна діяльність	108,14	397,55	45,08	114,92
науково-технічна діяльність	47,55	128,94	150,1	141,13
капітальні інвестиції	29 373,20	37 575,90	37 224,4	44 174,0
Всього	206 101,98	288 451,68	275 893,15	435 309,53

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за [12]

Формою фінансового забезпечення на терені інноваційно-індустріального розвитку може розглядатися державне замовлення на розробки. Для уникнення недофінансування з бюджету виконаних державних замовлень доцільно передбачити змішане фінансування і вчасне оформлення отриманих результатів, проведених на замовлення ДіР як об'єктів інтелектуальної власності. Це суттєво б зменшило і саму ціну розробки, оскільки підвищило б зацікавленість у результатах із боку замовника.

Таким чином, стимулювання реалізації проектів, орієнтованих на інноваційно-індустріальний розвиток, підготовлених приватними бізнес-структурами, можливо здійснювати з використанням таких першочергових інструментів та заходів селективної підтримки промислового виробництва: 1) державне замовлення на імпортозаміщувальну продукцію та регулювання імпорту промислової продукції; 2) державно-приватне партнерство; 3) спільне фінансування проектів за умови, що не менше 70% покриватиметься власними коштами приватного ініціатора, а 30% може фінансуватися за рахунок пільгового кредитування; 4) пільгове кредитування на придбання принципово нових технологій та інноваційної продукції; 5) відновлення податкових стимулів та заохочень для інноваційно-активних підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Необхідність досягнення достатнього рівня конкурентоспроможності національних товарови-

робників зумовлює підвищення ефективності зосередження вітчизняних інвестиційних ресурсів та їх цілеспрямованого перерозподілу для вирішення нагальних проблем розвитку національної економіки. Мобілізація внутрішніх джерел інвестування дедалі більше стає необхідною умовою подолання технологічного відставання від високорозвинених країн. Це дає підстави для висновку, що пошук резервів фінансового забезпечення інноваційно-індустріального розвитку є важливим напрямом щодо виявлення перспектив економічного розвитку національного господарства. Агрегування наявних джерел дає змогу констатувати не лише їх наявність як потенціалу інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріальних процесів, а й співставність із бюджетами країн-лідерів, які виділяться на подібні цілі. Своєю чергою, такий висновок дає підстави стверджувати про важливість зміни пріоритетів у фінансуванні, що полягає у концентрації ресурсів на стратегічно важливих для національної економіки напрямах розвитку та запровадженні заходів щодо стимулювання попиту на інноваційну продукцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Development Indicators. URL: <http://wdi.worldbank.org/tables> (дата звернення: 27.03.2019).
2. Бляхман Л.С. Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы, социально-экономические предпосылки и сопровождение. *Проблемы современной экономики*. 2013. № 4 (48). С. 44–53.

3. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки. *Економіка України*. 2013. № 10. С. 4–20.
4. Затонацька Т.Г. Деякі аспекти фіскального стимулювання інноваційних підприємств в Україні. *Фінанси України*. 2014. № 6 (223). С. 19–29.
5. Захарін С.В. Формування стратегічних орієнтирів інвестиційного розвитку регіонів. *Науковий вісник Полісся*. 2016. Вип. 2. С. 56–60.
6. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відп. ред. Ю.В. Кіндзерський. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. 408 с.
7. Estimated Impact of the American Recovery and Reinvestment Act on Employment and Economic Output from October 2011 Through December 2011. A CBO Report. Congressional Budget Office. February 2012. Retrieved February 19, 2017. URL : <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/02-22-ARRA.pdf> (дата звернення: 24.03.2019).
8. Europe 2020. Priorities. European Commission. URL : https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en (дата звернення: 24.03.2019).
9. Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы и о внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ» : Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 г. № 874. URL : <http://www.erasmusplus.kz/attachments/article/156/ГПИИР.pdf> (дата звернення: 25.03.2019).
10. Дука А.П. Інноваційна індустріалізація національної економіки : монографія. Київ : ВАДЕКС, 2014. 423 с.
11. Статистична інформація. *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.03.2019).
12. Яковлев А.І. Аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення. *Наука та наукознавство*. 2018. № 2 (100). С. 29–44.
13. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. 608 с.
- [Economic growth without development: causes and ways of innovative transformation of the economy]. *Ekonomika Ukrainy*. Vol. 10. pp. 4–20.
4. Zatonatska T.G. (2014). Dejaki aspekty fiskal'noho stymuljuvannja innovacijnyx pidpryjemstv v Ukrajinі [Some aspects of fiscal stimulation of innovative enterprises in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*. Vol. 6 (223). pp. 19–29.
5. Zaxarin S.V. (2016). Formuvannja stratehichnykh orijentyriv investytsiinoho rozvytku rehioniv [Formation of strategic guidelines for investment development of regions]. *Naukovyi visnyk Polissia*. Vol. 2. pp. 56–60.
6. Kindzerskyi U.V. (ed.) (2007). *Promyslovyi potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsiinykh transformatsii*. [Industrial potential of Ukraine : problems and perspectives of structural and innovation transformations]. Kyiv : Ін-т економіки та прогнозування НАН України. (in Ukrainian)
7. Estimated Impact of the American Recovery and Reinvestment Act on Employment and Economic Output from October 2011 Through December 2011. A CBO Report. Congressional Budget Office. February 2012. Retrieved February 19, 2017. Available at: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/02-22-ARRA.pdf> (accessed 24.03.2019)
8. Europe 2020. Priorities. European Commission. Available at: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en (accessed 24.03.2019)
9. Ob utverzhdenii Gosudarstvennoy programmy industrial'no-innovatsionnogo razvitiya Respubliki Kazakhstan na 2015–2019 gody i o vnesenii dopolneniya v Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 19 marta 2010 goda № 957 "Ob utverzhdenii Perechnya gosudarstvennykh program" : Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 1 avgusta 2014 goda № 874 [On approval of the State program of industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015–2019 and on amending the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated March 19, 2010 No. 957 "On approval of the List of state programs" : Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated August 1, 2014 No. 874]. Available at: <http://www.erasmusplus.kz/attachments/article/156/ГПИИР.pdf> (accessed 25.03.2019)
10. Duka A.P. (2014). *Innovatsiina industrializatsiia natsionalnoi ekonomiky* [Innovative industrialization of the national economy]. Kyiv. VADEX (in Ukrainian)
11. Statystychna informatsiia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 27.03.2019)
12. Yakovlev A.I. (2018). Analiz stanu innovatsiinoi diialnosti v Ukraini ta shliakhy yoho polipshennia [Analysis of the state of innovation activity in Ukraine and ways to improve it]. *Nauka ta naukoznastvo*. Vol. 2 (100). pp. 29–44.
13. Krupka M. I. (2001). *Finansovo-kredytnyi mekhanizm innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Financial-credit mechanism of innovative development of Ukrainian economy]. Lviv: Vydavnychi Tsentrl Lvivskoho natsionalnogo universytetu imeni Ivana Franka. (in Ukrainian)

REFERENCES:

1. World Development Indicators. Available at: <http://wdi.worldbank.org/tables> (accessed 27.03.2019)
2. Blyakhman L.S. (2013). Novaya industrializaciya: sushhnost', politiko-ekonomicheskie osnovy, sotsyal'no-ekonomicheskie predposylki i soprovozhdenie [New industrialization: essence, political – economic foundations, social – economic prerequisites and support]. *Problemy sovremennoj ekonomiki*. Vol. 4 (48). p. 44.
3. Yeshchenko P. S. (2013). Ekonomichne zrostannia bez rozvytku: prychny i shliakhy innovatsiinoho peretvorennya ekonomiky

УДК 330:004(477)

Загарій В.К.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин
Київського національного університету
культури і мистецтв***Ковальчук Т.Г.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин
Київського національного університету
культури і мистецтв***Синільник В.В.***студентка
Київського національного університету
культури і мистецтв***Zaharii Vita***PhD in Economics Sciences, Associate Professor,
Kiev National University of Culture and Arts***Kovalchuk Tamila***PhD in Economics Sciences, Associate Professor,
Kiev National University of Culture and Arts***Synilnyk Veronika***Student,
Kiev National University of Culture and Arts*

ПРІОРИТЕТНІСТЬ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

PRIORITY OF DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті на основі аналізу торгового балансу доведено необхідність запровадження і пріоритетність розвитку цифрової економіки в Україні. Розкрито поняття цифрової економіки. Проаналізовано рівень цифровізації економіки України та країн світу. Встановлено, що запровадження цифрової економіки в Україні знаходиться на початковому етапі. Показано, що процеси цифровізації економіки України проходять дуже повільно, це призводить до втрати конкурентних переваг на світовому ринку. Аргументовано, що цифрова епоха змінює підхід до ведення бізнесу та використання інформаційних технологій. Розкрито позитивний вплив запровадження цифрових технологій на розвиток різних галузей економіки провідних країн світу. Наведено приклади застосування цифрової економіки на українських підприємствах сфери послуг. Досліджено переваги та можливості запровадження цифрової економіки України.

Ключові слова: Єдиний цифровий ринок, IT-галузь, торговий баланс, цифрова економіка, цифровізація, digital-технології.

АННОТАЦІЯ

В статье на основе анализа торгового баланса доказаны необходимость внедрения и приоритетность развития цифровой экономики в Украине. Раскрыто понятие цифровой экономики. Проанализирован уровень цифровизации экономики Украины и стран мира. Установлено, что внедрение цифровой экономики в Украине находится на начальном этапе. Показано, что процессы цифровизации экономики Украины проходят очень медленно, это приводит к потере конкурентных преимуществ на мировом рынке. Аргументировано, что цифровая эпоха меняет подход к ведению бизнеса и использованию информационных технологий. Раскрыто положительное влияние внедрения цифровых технологий на развитие различных отраслей экономики ведущих стран мира. Приведены примеры применения цифровой экономики на украинских предприятиях сферы услуг. Исследованы преимущества и возможности для внедрения цифровой экономики Украины.

Ключевые слова: Единый цифровой рынок, IT-отрасль, торговый баланс, цифровая экономика, цифровизация, digital-технологии.

ANNOTATION

In the article, on the basis of trade balance analysis, the necessity of implementation and priority of the development of the digital economy in Ukraine has been proved. Digitization of the economy is the main direction of innovative development of economic systems and the tool of creating long-term competitive advantages. However, the processes of digitization of the Ukrainian economy are very slow, which leads to loss of competitive advantages on the world market, reduction of production and export of high-tech goods. The main problem of the development of the digital economy in Ukraine today is the lack of a systemic state policy in this area. All EU countries are already implementing their own digital strategies, Ukraine only has the project "Digital Aidheny Ukraine 2020" and the draft Strategy of Ukraine's Integration into the Single Digital Market of the EU. Therefore, in the long run, taking into account the current state of the economy, global trends, the digitalisation of all sectors of the economy should become a priority direction for Ukraine, in the opposite case, there is a threat to remain on the verge of a global global economy. This determines the relevance of the topic of our research. The concept of digital economy is revealed. The level of digitization of the economy of Ukraine and countries of the world is analyzed. It is established that the introduction of the digital economy in Ukraine is at an initial stage. The main leaders in the total exports of IT services are countries such as the United States, China, Great Britain, Japan and Germany. It is argued that the digital era is changing the way business is used and the use of information technology. The positive influence of introduction of digital technologies on development of various branches of economy of the leading countries of the world is revealed. It is established that the main countries-leaders in the total export of services in the IT sphere are the USA, China, Great Bri-

tain, Japan and Germany. Examples of the application of the digital economy to Ukrainian enterprises in the sphere of services are given. The advantages and possibilities for introduction of digital economy of Ukraine are explored.

Key words: Unified digital market, IT industry, trade balance, digital economy, digitalization, digital technology.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині процеси міжнародної економічної інтеграції домінують у розвитку світової економіки. У цих умовах більшість передових країн вибрали пріоритетним для себе розвиток цифрової економіки. Цифровізація економіки виступає основним напрямом інноваційного розвитку економічних систем та інструментом створення довгострокових конкурентних переваг. Проте процеси цифровізації економіки України проходять дуже повільно, що призводить до втрати конкурентних переваг на світовому ринку, скорочення виробництва й експорту високотехнологічних товарів, тому в перспективі саме масова цифровізація має стати пріоритетним напрямом розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам упровадження цифрової економіки в світі та в Україні присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Зокрема, дослідженням цифровізації займалися такі дослідники, як Д. Тапскотт, Т. Месенбург, К. Шваб, О. Вишневський, Н. Краус, Г. Карчева, В. Огородня, В. Опенько, А. Кубраков, О. Риженко та ін. Значну увагу економісти зосередили на висвітленні тенденцій розвитку цифрової економіки, її постійному збільшенні у структурі ВВП провідних економік світу, на сучасних процесах цифрової трансформації економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Під час дослідження процесів цифровізації економіки в Україні виникають питання щодо пріоритетності та напрямів упровадження і розвитку цифрової економіки в різних галузях народного господарства, що залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз впливу цифрових технологій на розвиток різних галузей економіки провідних країн світу, дослідження

переваг та недоліків від цифровізації та обґрунтування пріоритетності й тенденцій подальшого розвитку цифрової економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із найважливіших напрямів національної політики України є підтримка державної інтеграції в європейський політичний, економічний, правовий простір для отримання членства в Європейському Союзі. Україна спрямовує свою діяльність на зміцнення співпраці у сфері інтеграції енергетики, транспорту, екології та економіки.

Для повноцінного й успішного розвитку країни важливим є правильне визначення секторів економіки, що потребують розвитку і допоможуть країні вийти на передовий рівень, стати вагомим гравцем на міжнародному ринку.

За інформацією Державної служби статистики, із січня по вересень 2018 р. головним торговельним партнером України з вагомою часткою торгівлі товарами та послугами (41,2% від загального обсягу торгівлі) залишається Європейський Союз [1].

Протягом цього періоду загальний обсяг товарів і послуг під час торгівлі між Україною та ЄС становив \$35 752 900 000. Із січня по вересень 2018 р. обсяги експорту з України до країн ЄС (28 країн) становили \$16 717 100 000, що перевищило на 15,6% показник за аналогічний період часу попереднього року. Імпорт товарів із країн ЄС (28 країн) із січня по вересень 2018 р. становив \$19 035 800 000, що перевищило на 13,9% показник за аналогічний період часу попереднього року. Розглядаючи двосторонню торгівлю, ми спостерігаємо негативне сальдо, що еквівалентне \$2 318 700 000 (табл. 1) [1].

Таку тенденцію розвитку навряд чи можна назвати позитивною, адже постійне зростання перекошу в торговому балансі в бік імпорту сприяє в подальшому девальвації гривні.

При цьому в умовах третьої хвилі глобалізації важливу роль у розвитку займає перехід країни на цифровий формат, який може значно поліпшити становище і допомогти нашій економіці вийти на передовий рівень. Особливого впливу на розвиток економіки в останнє десятиліття набув сектор інформаційних технологій та комп'ютерних наук. Важливо враховувати, що на відміну від традиційної економіки головним ресурсом виступає невичерпна, надійна, правдива та своєчасна інформація.

Таблиця 1

Торгівля товарами та послугами України та ЄС у січні-вересні 2018 р.

	Січень-вересень 2017 р. (млн дол. США)	Січень-вересень 2018 р. (млн дол. США)	Зміни, січень-вересень 2018/2017	
			млн дол. США	%
ЗТО з ЄС	31 174,4	35 752,9	4 578,5	114,7
Експорт до ЄС	14 466,8	16 717,1	2 250,3	115,6
Імпорт з ЄС	16 707,6	19 035,8	2 328,2	113,9
Сальдо з ЄС	-2 240,8	-2 318,7	-77,9	103,5

Сьогодні передові країни світу вибрали пріоритетним для себе розвиток цифрової економіки. Поняття цифрової економіки (digital economy) вперше сформулював бізнес-аналітик Дон Тапскот, який досліджував зміни в підприємницькій діяльності відповідно до змін технологій. Він показував підприємцям, як новітні технології в бізнесі поступово трансформуються у технологічний бізнес.

Передусім варто визначитися з самим визначенням терміна «цифрова економіка». Для цього використовуємо визначення самого Д. Тапскота, в якому зазначається, що цифрова економіка є економічною діяльністю, яка на відміну від традиційної економіки визначається мережевою свідомістю (networked intelligence) та залежністю від віртуальних технологій [2].

Яскравим прикладом цифровізації є економіка Китаю. Сьогодні Китай має третину від загальних економічних ресурсів світу. Після десятиліть високошвидкісного зростання уряд Китаю почав фокусуватися на якісному зростанні. Нині показники економіки Китаю зростають завдяки розвитку технологій, модернізації. Масштаби національного ринку і правильний підхід до управління й контролю в ранні роки розвитку технологій зробили країну глобальним лідером у таких галузях, як електронна комерція і фінансові технології.

На Четвертій міжнародній Інтернет-конференції, що відбулася в китайському місті Вужен, відзначено, що в Китаї на цифрову економіку вже припадає 30% валового внутрішнього продукту, або \$3,4 трлн (22,6 трлн юанів). Цей показник забезпечує Китаю друге місце у світі з упровадження цифрової економіки. Всього близько 22% світового валового внутрішнього продукту створено завдяки цифровій економіці. Станом на 2017 р. у світі налічувалося 3,9 млрд користувачів Інтернету, з них 751 млн – у Китаї [3].

Сьогодні основними країнами-лідерами за загальним експортом послуг у ІТ-сфері стабільно займають першу позицію США, у 2016 р. експорт ІТ-послуг становив \$177,8 млрд. Показник обсягу внутрішнього ринку ІТ є важливим у визначенні стану розвитку цифрових (digital) технологій країни порівняно з іншими країнами світу. За цим показником до п'ятірки лідерів входять США, Китай, Великобританія, Японія та Німеччина [4].

18 грудня 2018 р. у Києві було проведено міжнародний форум «Україна на Єдиному циф-

ровому ринку ЄС», на якому експерти, політики, бізнесмени з європейських країн та України обговорили результати цифрових перетворень у світі та перспективи впровадження цифрової економіки в нашій країні. Під час форуму було презентовано проект стратегії інтеграції України до Єдиного цифрового ринку ЄС та план заходів з її реалізації (дорожня карта). Дорожня карта являє собою проект розвитку електронних комунікаційних мереж та послуг, зниження тарифів на роумінг, транскордонне надання послуг, захист персональних даних тощо [5].

Україна може стати повноправним учасником Єдиного цифрового ринку ЄС, оскільки обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС із кожним роком зростає. За період із січня по вересень 2018 р. він зріс на 18,5% та дорівнював \$5 046 200 000. За звітний період обсяг експорту українських послуг у країни – члени ЄС становив \$2 878 100 000 (зростання на 16,8%). Водночас обсяг імпорту послуг з ЄС становив \$2 167 100 000 (зростання на 20,9%). Позитивне сальдо дорівнювало \$710 000 000 (табл. 2) [1].

Європа також прагне, щоб Україна інтегрувала в Єдиний цифровий економічний простір, оскільки країни ЄС відстають у цифровому розвитку від США, Кореї та Японії. Залучення українських користувачів, електронних послуг до європейської інформаційної спільноти допоможе ЄС займати лідерські позиції у цій сфері. Європейські країни намагаються залучити 100 тис. українських ІТ-фахівців на свої ринки, щоб підвищити ефективність цифрової економіки.

Сьогодні головним споживачем українських ІТ-послуг є США, на яку припадає близько 70% експорту цієї галузі. Другий за обсягом ринок для нашої індустрії – це країни ЄС. Близько 7% приходить на Великобританію та Німеччину, ще 7% – на інші країни Європейського Союзу. Окремою країною експорту можна виділити Ізраїль, куди поставляється 5% від загального обсягу українського експорту ІТ-послуг. Ще 4% належать іншим країнам світу [6].

У цифровій економіці головним майданчиком виступає віртуальний світ Інтернет-мереж, а основним у процесі економічної діяльності – клієнт. Він вибирає товар, покладаючись на особистий досвід і рекламу, продавець не має можливості впливати на його рішення. При цьому затрати на маркетинг займають ключову позицію, але це вже Інтернет-реклама, Інтернет-мода, Інтернет-дослідження.

Таблиця 2

Торгівля послугами України та ЄС у січні-вересні 2018 р.

	Січень-вересень 2017 р. (млн дол. США)	Січень-вересень 2018 р. (млн дол. США)	Зміни, січень-вересень 2018/2017	
			млн дол. США	%
ЗТО з ЄС	4 257,5	5 046,2	788,7	118,5
Експорт до ЄС	2 464,1	2 878,1	414,0	116,8
Імпорт з ЄС	1 793,4	2 168,1	374,7	120,9
Сальдо з ЄС	670,7	710,0	39,3	105,9

Для цифрової економіки неважливий розмір компанії: вона може бути дуже маленькою і при цьому успішно розвиватися. Власник може виступати одночасно і керівником, і виконавцем усієї роботи компанії.

Яскравим прикладом сучасного розвитку є порівняння ринків з океанами у книзі В. Чан Кіма та Рене Моборн «Стратегія блакитного океану». Класичні ринки, які існують, представлені червоними океанами конкуренції, це ніші, які вже зайняті великими фірмами і в яких немає шляху до розвитку малому бізнесу. Блакитні ж океани – це ті ніші ринку, які лише відкриваються, не є зайнятими [7]. Саме такі сфери мають особливу пріоритетність для української економіки. І досягти їх можна за допомогою цифровізації економіки, яка, своєю чергою, сприяє утворенню нових ніш для бізнесу.

Для України саме масова цифровізація має стати пріоритетним напрямом розвитку. У цьому, перш за все, велику роль відіграє наявність одного з головних ресурсів – людського інтелектуального потенціалу. У 2017 р. в українській ІТ-галузі спостерігалось стабільне зростання. Обсяг експорту зріс на 20% порівняно з 2016 р., тобто з \$3 млрд до \$3,6 млрд, а в 2018 р. – вже \$4,5 млрд [8]. За даними асоціації «ІТ-Україна», до 2025 р. передбачають зростання обсягу експорту ІТ-послуг майже в два рази.

Успіх української ІТ-галузі складається з кваліфікованих кадрів, сприятливих умов, правильного менеджменту, вміння розпоряджатися цими ресурсами. При цьому кількість спеціалістів, зайнятих у галузі інформаційних послуг, становить близько 116 тис. осіб, практично це найбільша кількість розробників у Центральній і Східній Європі. Цифрова економіка є своєрідним акселератором соціально-економічного життя суспільства в сучасному світі і здатна стрімко підвищити ВВП.

Якісним прикладом застосування цифрової економіки є запуск в Україні першого у світі електронного державного аукціону на основі криптографічної технології blockchain, технології децентралізованого зберігання та захисту інформації. За словами прем'єр-міністра України В. Гройсмана, така технологія здатна змінити класичне уявлення про функціонування банків, нотаріусів, знищити корупцію, забезпечити повну прозорість усіх процесів та дати величезну конкурентну перевагу країні [5].

Нещодавно прийнята медична реформа містить у собі заклик до розвитку телемедицини в регіонах, недосяжних для оперативного доступу (здебільшого йдеться про сільську місцевість). У світі, де доступ до мобільного зв'язку випереджає доступ до електроенергії та води, телемедицина – це ініціатива, яка може й має відновити місток між пацієнтом і лікарем. Заповнення декларацій на обслуговування та впровадження сайту helsinki.me значно спростило життя пересічних громадян.

Найбільш значущих змін зазнала освітня сфера. Проект Prometheus став яскравим при-

кладом того, як за умови ефективного управління можна сформувати потужну систему освіти в Україні. Цифровізація навчального процесу відбувається швидкими темпами. Сьогодні існують онлайн-курси, онлайн-конференції, Інтернет-тестування, вебінари. Такий формат уже давно став невід'ємною частиною громадян.

Основною ж проблемою розвитку цифрової економіки в Україні сьогодні є відсутність системної державної політики у цій сфері. Україна – єдина в Європі країна без власного «цифрового» бачення. Практично всі країни ЄС уже затвердили й упроваджують власні «цифрові адженди», або «цифрові стратегії», ми ж маємо тільки проект «Цифрова адженда України – 2020», де передбачено стратегічне завдання – усунути технологічний розрив між Україною та розвинутими країнами. Зауважимо, що Україна лише за деякими напрямками відповідає середньому значенню країн Східного партнерства, тоді як цифровізація країни сприятиме зростанню економіки та її трансформації із сировинної у цифрову, викоріненню корупції завдяки прозорості роботи електронних систем, а також інтеграції України в Єдиний цифровий ринок ЄС.

Цифрові перетворення є складним завданням. Країнам, які досягли найвищого рівня цифрової зрілості, довелося вирішувати складні культурні, організаційні, технічні проблеми, і лише облік усіх цих чинників зробив ці трансформації успішними. Для того щоб стати сьогодні цифровими лідерами в конкретних сферах економіки, потрібно виділяти пріоритетні цифрові проекти, які реалізують конкретні організаційні команди.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Безперечно, варто зазначити, що перехід на цифровий формат є викликом не лише для всіх сфер економіки не тільки в Україні, а й у всьому світі. Ураховуючи сучасний стан економіки, світові тенденції розвитку, наявність людського потенціалу та ресурсів, а також фундаментальні зміни міжнародного ринку праці, можна зробити висновок про те, що сьогодні пріоритетним шляхом розвитку має стати саме перехід усіх галузей економіки на цифровий формат, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновації та сучасні технології. Саме сьогодні ми маємо унікальну можливість зробити «цифровий стрибок» у головних сферах економіки. Розвиток цифрової інфраструктури гарантуватиме нові робочі місця, що сприятиме зниженню безробіття. Вчасний перехід і масова діджиталізація допоможуть інтегруватися в загальний тренд, в іншому разі виникає загроза залишитися на узбіччі глобальної світової економіки. Проте слід врахувати, що повільний сценарій розвитку не підходить, адже особливо важливо врахувати світові темпи і тенденції.

Швидкі процеси розвитку цифрових технологій, що відбуваються у світі, зумовлюють стрімку зміну аспектів, які впливають на цифрову економіку, що і зумовлює актуальність проведення подальших досліджень у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL : <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.02.2019).
2. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
3. Цифрова економіка становить 30% ВВП Китаю. URL : <https://news.finance.ua/ua/news/-/416119/tsyfrova-ekonomika-stanovyt-30-vvp-kytayu> (дата звернення: 18.02.2019).
4. Перспективи та перешкоди цифрової економіки в Україні. URL : <https://nachasi.com/2018/01/29/what-makes-ukraine-digital> (дата звернення: 18.02.2019).
5. У Києві обговорили інтеграцію України до Єдиного цифрового ринку Європейського Союзу. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/u-kiyevi-obgovorili-integraciyu-ukrayini-do-yedinogo-cifrovogo-rinku-yevropejskogo-soyuzu> (дата звернення: 20.02.2019).
6. Кубраков А. ІТ-потенціал України та інвестиції: скільки потрібно і скільки можна. URL : www.mind.ua (дата звернення: 20.02.2019).
7. Кім Ч.В., Моборн Р. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2018. 272 с.
8. Карчева Г.Т., Огородня Д.В., Опенько В.А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27). С.13–21.

REFERENCES:

1. The State Statistics Service of Ukraine. URL : <http://ukrstat.gov.ua> (this application: 18.02.2019).
2. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
3. The digital economy is 30% of China's GDP. URL : <https://news.finance.ua/en/news/-/416119/tsyfrova-ekonomika-stanovyt-30-vvp-kytayu> (date of application: 18.02.2019).
4. Prospects and obstacles of the digital economy in Ukraine. URL : <https://nachasi.com/2018/01/29/what-makes-ukraine-digital> (Applying Date: 02/18/2019).
5. Integration of Ukraine into the Single Digital Market was discussed in Kyiv The European Union. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ru/news/u-kiyevi-obgovorili-integraciyu-ukrayini-do-yedinogo-cifrovogo-rinku-yevropejskogo-soyuzu> (Applying Date: 02/20/2019).
6. Kubrakov A. IT-potential of Ukraine and investments: how much and how much it is possible. URL : www.mind.ua (date of appeal: 20.02.2019).
7. V. Kim Chan, R. Moborn. Blue ocean strategy. How to create cloudless market space and get rid of competition. Kharkiv: Family Leisure Club, 2018. 272 p.
8. Karcheva G.T., Ogorodnia D.V., Openko V.A. Digital economy and its impact on the development of the national and international economy. *Financial space*. 2017. No. 3 (27). P. 13–21.

УДК 338.242.4.025

Мурзабулатова О.В.*кандидат економічних наук,**Харківський національний університет радіоелектроніки***Курденко О.В.***асистент,**Харківський національний університет радіоелектроніки***Murzabulatova Olena***Candidate of Economic Science,**Senior Lecturer of the Department**of Economic Cybernetics and Management of Economic Security,
Kharkov National University of Radio Electronics***Kurdenko Alexander***Assistant of the Department of Economic Cybernetics**and Management of Economic Security,**Kharkov National University of Radio Electronics*

ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ

MANAGERIAL DECISIONS JUSTIFICATION FOR MANAGEMENT OF STATE CORPORATE RIGHTS

АНОТАЦІЯ

У статті вивчено та узагальнено зміст завдань державного управління та заходів із державного регулювання економіки під час реалізації державної політики розпорядження корпоративними правами держави. Доведено необхідність забезпечення вибіркового підходу до управління державними корпоративними правами, що має ґрунтуватися на визначенні завдання державного управління та заходів із державного регулювання економіки. Запропоновано методичний підхід до вибору способів розпорядження державними корпоративними правами та представництва інтересів держави, що ґрунтується на оцінках корисності володіння державою такими корпоративними правами для досягнення суспільних, соціальних і економічних цілей з урахуванням наявного балансу корпоративного контролю. Розроблено рекомендації щодо оцінки корисності та визначення оптимальних управлінських рішень у сфері володіння та розпорядження державними корпоративними правами. Запропоновано підхід до впорядкування масиву корпоративних прав, що перебувають у власності держави, за способами розпорядження державними корпоративними правами.

Ключові слова: корпорація, корпоративні права, державне регулювання економіки, корпоративні права держави, приватизація, акціонерні товариства.

АННОТАЦИЯ

В статье изучено и обобщено содержание задач государственного управления и мероприятий по государственному регулированию экономики при реализации государственной политики управления корпоративными правами государства. Доказана необходимость обеспечения выборочного подхода к управлению корпоративными правами государства, который должен основываться на определении задач государственного управления и мероприятий по государственному регулированию экономики. Предложен методический подход к выбору способов распоряжения корпоративными правами государства и представительства интересов государства, которое основывается на оценке полезности владения государством корпоративными правами для достижения общественных, социальных и экономических целей с учетом имеющегося баланса корпоративного контроля. Разработаны рекомендации относительно оценки полезности и определения оптимальных управленческих решений в сфере владения и распоряжения корпоративными правами государства. Предложен подход

к упорядочиванию массива корпоративных прав, которые находятся в собственности государства.

Ключевые слова: корпорация, корпоративные права, государственное регулирование экономики, корпоративные права государства, приватизация, акционерные общества.

ANNOTATION

The purpose of the paper is a theoretical study and summarizes the essence of objectives of government management and approaches of government regulation of the economy in the government policy of state corporate rights management. To achieve this goal we used the following methods: monographic – to study the nature and conditions of economic contradictions related to the implementation of state ownership of corporate securities; expert estimates – to develop a matrix and estimates scale of ownership utility of SCE; graphical – for visual presentation of results of research. The great importance, complexity and specificity of the problem of state corporate rights management under current conditions of market economic reforms in Ukraine led to periodic change of government priorities and search for new forms for solution a number of challenges that arise in this sphere. Specificity of origin and diversity of manifestations of the problem of state corporate rights management, with the author's view, primarily determine the feasibility of organizing different (by the costs, shares of capital, facilities, etc.) complex of SCR under long, medium and short-term objectives (which are determined by the general public, social, economic motives of saving SCR in state ownership) state as a shareholder. However, the necessity to differentiate the vast array of SCR which remains in state ownership, at this stage of the process of privatization has once again led to conflicts of establishing appropriate forms of entrepreneurship and permissible limits of government intervention in economic processes. The author proposes to use the methodological approach for choosing types of state corporate rights management and represent the interests of the state in relevant joint stock companies (JSC) to solve conflicts in the sphere of management of SCR and to overcome these crises. This approach is based on estimates of utility of such state corporate rights ownership to achieve social, economic and social objectives, taking into account the existing balance of corporate control in JSC based on a complex estimation of state property use efficiency. To solve contradictions in the management of SCR and to overcome these crises we offer the choice of methodological approach for disposition of state corporate rights and representation of state interests in the relevant JSC, based on estimates of

ownership utility of such state corporate rights to achieve social, economic and social objectives, taking into account the existing balance of corporate control in JSC based on a complex estimation of efficiency use of state property. Array of state corporate rights, obtained after the primary structural optimization further should be differentiated by means of disposal of SCR. The main ones include the following: lease, transfer in trust management, transfer in operational control, transfer for free use, sanitation, passive joint representation.

Key words: corporation, corporate rights, government regulation of the economy, state corporate rights, privatization, joint stock companies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Корпоративні права держави, які визначають участь держави у статутному капіталі господарюючих суб'єктів інших форм власності, посідають окреме місце в комплексі об'єктів державної власності.

Специфіка управління корпоративними правами держави в ринковому середовищі зумовлюється двоїтим характером участі держави у господарських процесах. З одного боку, держава здійснює законодавче регулювання економіки і забезпечує контроль суспільства над діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, внаслідок чого виконання державної волі учасниками господарських процесів є беззаперечним і обов'язковим (наявність відносин «влада – підпорядкування»). З іншого боку, держава під час реалізації прав власника (або співвласника) будь-яких суб'єктів господарювання виступає опосередковано, через співробітництво на рівних умовах з іншими учасниками відповідних суб'єктів господарювання. В основі такого співробітництва, перш за все, лежить обов'язковість забезпечення рівності сторін під час реалізації законних прав власності. Суперечливість ситуації реалізації державою прав власника часток участі в корпораціях породжує численні колізії, що суттєво утруднюють управління зазначеними об'єктами державної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивчення теоретичних та практичних аспектів управління об'єктами державної власності у цілому та корпоративними правами держави зокрема в умовах ринкової економіки здійснювалося такими вченими, як А. Аткинсон [7], Д. Майлз [8], Д. Норт [10], С. Перегудов [3], Д. Стігліц [7], Д. Хіндрікс [8] та ін. Особливості прийняття управлінських рішень стосовно розпорядження корпоративними правами держави у акціонерних товариствах (АТ) у постприватизаційний період розглядалися у роботах К. Агеєва [5], Е. фон Вайцзеккера [9], О. Пасхавера [5], Л. Верховодової [5], Г. Назарової [2], О. Попова [4], М. Фінгера [9], М. Чечетова [6], О. Янга [9] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). До цього часу шляхи вирішення деяких важливих проблем розбудови цілісної системи управління корпоративними правами держа-

ви (КПД) не дістали належного наукового обґрунтування, зокрема у сферах формування належних інституціональних умов для реалізації інтересів держави як акціонера, а також інтеграції управлінських рішень із розпорядження КПД до загального контуру державного регулювання економіки.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та узагальнення змісту завдань державного управління та заходів із державного регулювання економіки під час реалізації державної політики розпорядження корпоративними правами держави.

Для досягнення поставленої мети в роботі використовувалися такі методи дослідження: монографічний – для дослідження сутності та умов виникнення економічних протиріч, пов'язаних із реалізацією прав власності держави корпоративними цінними паперами; експертних оцінок – для розроблення матриці та шкали оцінок корисності володіння КПД; графічний – для наочного відбиття результатів дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зміст регулятивної функції держави як уособлення і носія узгодженої суспільної волі в економічній сфері полягає насамперед в інституціональному унормуванні та упорядкуванні умов здійснення господарських відносин, а також у забезпеченні належного суспільного контролю над діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, які мають беззаперечно підкорятися затвердженому у встановленому порядку законним проявам (нормативним або розпорядницьким) державного волевиявлення. Важливою вимогою до належності виконання регулятивної функції держави при цьому виступає необхідність дотримання принципу пропорційності представництва учасників певних соціально-економічних відносин (тобто, навпаки, має забезпечуватися повна відсутність взаємної підпорядкованості суб'єктів ринкових операцій та господарських процесів). З іншого боку, необхідність дотримання загальних інституціональних норм і правил під час здійснення певних ринкових відносин цілком закономірно може і буде входити у протиріччя із суто комерційними інтересами, які виникають, наприклад, під час реалізації державою прав власника (або співвласника) цінних паперів. При цьому доцільність збереження у державній власності зазначених часток КПД зумовлюється, насамперед, необхідністю виконання державою низки функцій, пов'язаних із регулюванням соціально-економічних і господарських процесів. Державне регулювання економіки (ДРЕ) в ринкових умовах являє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, які здійснюються правочинними державними установами та громадськими організаціями для забезпечення усталеного протікання соціально-економічних відносин

і процесів. Необхідність упровадження заходів з ДРЕ зумовлюється частковою або (в деяких випадках) навіть повною неможливістю успішного й остаточного розв'язання численних проблем суспільного розвитку на засадах використання виключно ринкового механізму регулювання (наявність проблеми «прогалин ринку»).

В умовах масштабних структурно-інноваційних трансформацій, пов'язаних із процесами ринкового реформування, досягнення цілей і завдань, виконання основних функцій державного регулювання економіки суттєво утруднюються через несформованість самого інституціонального середовища здійснення ринкових відносин, розбудова якого також стає одним із пріоритетів здійснення ДРЕ. Додатковими вимогами до забезпечення ефективності державного регулювання економічних процесів стає також мінімізація суспільних витрат, пов'язаних зі здійсненням трансформацій господарського механізму, а також досягнення рівномірності й збалансованості проведення реформаторських заходів у різних галузях та сферах економіки.

Реалізація заходів ДРЕ зазвичай відбувається на засадах комбінованого використання адміністративно-розпорядницьких (пряме підкорення волі економічних агентів для орієнтації на досягнення цілей, визначених державою) та економічних (непрямий вплив держави на явища та процеси господарської сфери, за якого зосередження матеріальної зацікавленості та волі економічних агентів на вирішенні встановлених державою завдань здійснюється через перетворення економічної ситуації у цій сфері) методів.

Відбір конкретних механізмів стимулювання економічного розвитку підприємств, визначення об'єктів, форм та обсягів надання державної підтримки перш за все мають ґрунтуватися на вимогах максимізації суспільно корисного ефекту від здійснення такого роду заходів. На нашу думку, в умовах нагальної необхідності прискорення структурно-інноваційних трансформацій (СІТ) національного господарства розв'язання цього складного завдання має здійснюватися з урахуванням такої системи критеріїв відбору підприємств для застосування заходів щодо підтримки СІТ:

1) суспільна значущість суб'єкта господарювання, який претендує на отримання державної допомоги, для національної економіки, галузі, території, окремих соціальних і громадських груп людей (потенційний вплив діяльності певного підприємства на забезпечення економічної та геополітичної безпеки);

2) інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання та потенційна економічна ефективність конкретних інноваційних проектів, що пропонуються при цьому до реалізації;

3) рівень конкурентоспроможності (відносно до світових та вітчизняних аналогів) та інноваційність продукції, яка виробляється підприємством;

4) досвід участі суб'єкта господарювання у виконанні загальнодержавних, галузевих, регіональних

програм (обсяги виробництва, споживчі параметри та значущість певних товарів і послуг для успішної реалізації програм або забезпечення пріоритетів промислового й науково-технічного розвитку);

5) соціальні аспекти виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання (потенційний вплив на динаміку процесів продуктивної зайнятості населення, оцінка рівня розвитку людського капіталу);

6) наявний досвід суб'єкта господарювання (форми участі, обсяги та результати отримання і задоволення коштів) у сфері участі в реалізації програм державної підтримки структурно-інноваційних перетворень;

7) наявність та рівень розвитку власної науково-технічної бази, динаміка (вартісні та виробничі показники) розроблення та впровадження інновацій у межах діяльності суб'єкта господарювання;

8) наявність, тіснота та вартісні параметри коопераційних зв'язків (галузевих та міжгалузевих) суб'єкта господарювання з іншими суб'єктами господарювання, передбачувані обсяги отримання економічного ефекту від упровадження інновацій у межах усього ланцюжку створення нової вартості, учасником якого є підприємство;

9) очікуваний економічний ефект від реалізації заходів державної підтримки структурно-інноваційних перетворень у межах діяльності суб'єкта господарювання, у т. ч. зростання податкових надходжень до бюджету, збільшення ринкової вартості державних корпоративних прав та іншого майна, що знаходиться у власності держави і будь-якою мірою пов'язане з діяльністю певного суб'єкта господарювання.

Цілком доцільною вбачається також реалізація галузевих програм стимулювання і підтримки структурно-інноваційних трансформацій на підприємствах на засадах (за умови) участі держави у статутному капіталі суб'єктів господарювання (через механізм володіння корпоративними правами) або через надання у тимчасове користування підприємцям (через оренду або концесію) певних об'єктів державної власності.

У ринкових умовах сфера використання адміністративно-розпорядницьких методів об'єктивно є досить обмеженою, оскільки (за винятком виникнення надзвичайних ситуацій або випадків відверто волюнтаристського й неекономічного підходу до вирішення господарських проблем) має обов'язково ґрунтуватися тільки на законних підставах, визначених належною компетенцією відповідних державних органів або державними ж правами на володіння певними активами, ресурсами, благами тощо. Проте у розвиненій ринковій системі зазвичай сфера державної власності не може бути надзвичайно широкою та розповсюджуватися на об'єкти, користування якими прямо не пов'язане з виконанням головних функцій держави.

Тому в ринкових умовах більш широкого поширення набуває використання економічних ме-

тодів (податкове, структурно-цільове, бюджетне, антимонопольне, зовнішньоекономічне регулювання, регулятивна система та ін.), природа яких носить відверто інституціональний характер.

Для держави (навіть після завершення масової приватизації) нагальна необхідність належного унормування корпоративних відносин пов'язана не тільки з виконанням широкого кола функцій державного регулювання економіки, а й також із вимогою забезпечення власних прав як акціонера.

Велике значення, складність та специфічність проблеми управління корпоративними правами держави в сучасних умовах ринкового реформування економіки України зумовили періодичну зміну державних пріоритетів та безупинність пошуку нових форм розв'язання низки складних завдань, що виникають у цій сфері. Специфіка виникнення та розмаїття проявів проблеми розпорядження численними пакетами корпоративних прав держави, на нашу думку, насамперед визначають доцільність упорядкування різноманітного (за вартістю, частками капіталу, об'єктами і т.п.) комплексу КПД відповідно до довго-, середньо- і короткострокових цілей (які визначаються загальними суспільними, соціальними, економічними мотивами збереження КПД у державній власності) держави як акціонера.

Проте необхідність остаточної диференціації величезного масиву КПД, що залишилися у власності держави, на нинішньому етапі здійснення процесу приватизації в черговий раз зумовила посилення суперечностей щодо встановлення доцільних форм державного підприємництва та припустимих меж державного втручання в економічні процеси.

Для розв'язання протиріч у сфері управління КПД та подолання зазначених кризових явищ авторами пропонується використання методичного підходу до вибору способів розпорядження державними корпоративними правами та представництва інтересів держави у відповідних акціонерних товариствах, що ґрунтується на оцінках корисності володіння державою такими корпоративними правами для досягнення суспільних, соціальних і економічних цілей з урахуванням наявного балансу корпоративного контролю в АТ на основі комплексної оцінки ефективності використання державного майна.

Початковим етапом циклу управління КПД за підходу, який пропонується, є опис вихідної управлінської ситуації (YC), що виникає відповідно до появи проблеми розпорядження масивом (M) КПД:

$$YC = M \cdot \{O^B, C^B, K^B\}, \quad (1)$$

де O^B – характеристика розміру державних корпоративних прав за масивом (M); C^B – структурні параметри зв'язаної сукупності державних корпоративних прав; K^B – якісна характеристика стану корпоративних відносин (КВ) за об'єктами масиву державних корпоративних прав.

Наступним етапом управлінського циклу розпорядження КПД є визначення системи цілей (Π) держави у цій сфері володіння, що передбачає встановлення відповідності між функціями держави у КВ та певними цільовими орієнтирами управління КПД, з одного боку, а також можливостями реалізації цих функцій і орієнтирів відповідно до наявного розподілу корпоративного контролю та поточного фінансово-економічного стану акціонерних товариств, з іншого боку. Таке зіставлення є основою для первинного диференціювання акціонерних товариств із часткою КПД за ознакою корисності володіння. Для такого групування пропонується використання матриці корисності володіння КПД (рис. 1), оцінка за якою здійснюється за десятибальною шкалою (табл. 1).

Характерна особливість побудови матриці полягає у додатковому групуванні цілей управління за параметром синергетичності впливу на однорідні та змішані (першого та другого порядку) цілі; крім того, за первинного диференціювання характер синергетичного ефекту, що може досягатися, не встановлюється.

Позиціонування на площині матриці здійснюється на основі експертної оцінки, причому головною метою первинного диференціювання є визначення двох основних зон можливих дій щодо КПД, розподіл масиву корпоративних прав держави, за якими може дати змогу частково спростити управлінське завдання через обмеження обсягу і різноманіття масиву КПД, а саме:

- зони продажу, за умови якої рекомендується (безумовно або з певними обмеженнями) приватизація наявних у держави корпоративних прав;
- зони збереження, позиціонування до якої передбачає збереження корпоративних прав у власності держави (з певними вимогами або без них).

Здійснення процедури цілеполагання передбачає також обґрунтування загальної черговості дій (розстановку пріоритетів) та встановлення послідовності процесу вирішення чітко визначеної задачі управління (Y):

$$\begin{cases} Y = f(O^B, C^B, K^B) \\ \Pi \rightarrow opt \end{cases} \quad (2)$$

Вирішення сформульованої задачі управління пропонується здійснювати шляхом побудови дерева цілей або на основі методу розстановки пріоритетів. Під час використання останнього прийому розстановка пріоритетів буде здійснюватися на двох рівнях: по-перше, в управлінні КПД у цілому; по-друге, на рівні управління складниками формування масиву КПД (визначення пріоритетів трансформації обсягу і структури, визначення пріоритетів трансформації корпоративного управління певними об'єктами).

Масив корпоративних прав держави, отриманий після первинної структурної оптимізації, надалі має бути диференційований за способами

Таблиця 1

Шкала оцінок корисності та рекомендованих дій у сфері володіння ДКП

Зона	Оцінка	Характер рекомендованих заходів щодо змін у володінні	Умови визначення доцільності збереження ДКП у власності держави
ЗП	0	Продаж акцій за будь-якої сприятливої кон'юнктури	Низький попит на акції. Загальнодержавний характер діяльності підприємства
	1	Продаж акцій	
	2	Продаж акцій за зростання ринкової вартості	Загальнодержавний характер діяльності підприємства
	3	Концентрація голосів інших міноритарних акціонерів або продаж акцій	Загальнодержавний характер діяльності підприємства
	4	Викуп акцій у інших акціонерів	Високий рівень рентабельності діяльності
ЗЗ	5	Продаж акцій зі спеціальними зобов'язаннями	Необхідність забезпечення соціального спокою
	6	Пасивне володіння, впровадження обмежень щодо виплати дивідендів	Високий рівень рентабельності діяльності. Загальнодержавний характер діяльності підприємства
	7	Сприяння реалізації агресивної дивідендної політики	Високий рівень рентабельності діяльності
	8	Сприяння реалізації поміркованої дивідендної політики	Високий рівень рентабельності діяльності. Необхідність залучення інвестицій у розвиток об'єкта ДКП
	9	Збереження та посилення позицій акціонера, викуп акцій у інших акціонерів	Високий рівень рентабельності діяльності
	10	Збереження та посилення позицій акціонера до максимального контролю, викуп акцій у інших акціонерів, державне інвестування у розвиток АТ	Низький попит на акції. Високий рівень рентабельності діяльності. Стабільність виплати дивідендів

розпорядження КПД, до складу основних з яких слід віднести такі: передача в оренду (у сфері КПД – скоріше передача доручення на голосування або створення іншої форми коаліційного альянсу з певною зацікавленістю у корпорації особою); передача в довірче управління; передача в оперативне управління (найчастіше – внесення до статутного фонду іншої корпорації); передача в безоплатне користування (зазвичай здійснюється для самоврядівних організацій); санація, пасивне акціонерне представництво.

За описаного підходу комплексне оцінювання ефективності використання державного майна у виді часток участі в капіталі АТ пропонується здійснювати за допомогою відповідного інтегрального показника (P_i), рівень якого стає відображенням корисності володіння державою такими корпоративними правами для досягнення суспільних, соціальних і економічних цілей з урахуванням наявного балансу корпоративного контролю у АТ:

$$P_i = (P_c \cdot A_c)^d \cdot (P_{co} \cdot A_{co})^f \cdot (P_e \cdot A_e)^g, \quad (3)$$

де P_c, P_{co}, P_e – локальні узагальнюючі показники досягнення встановлених цілей управління КПД в АТ відповідно за сферами виявлення суспільних (c), соціальних (co), економічних (e) інтересів держави;

A_c, A_{co}, A_e – коригуючий коефіцієнт міри досяжності цілей управління КПД, що визначає наявність обмежень волевиявлення осіб, які презентують інтереси держави, відповідно до можливостей впливати на ухвалу відповідних рішень вищих органів управління АТ за сфера-

ми виявлення суспільних (c), соціальних (co), економічних (e) інтересів держави;

d, f, g – коефіцієнти значущості локальних узагальнюючих показників за таблицями Харрингона.

У рамках запропонованого методичного підходу вбачається доцільним також використання інтегрального показника оцінки альтернативних управлінських рішень, що можуть прийматися представником держави у сфері регулювання корпоративного розвитку АТ, у статутному фонді якого міститься частка КПД.

$$IP_{Aj} = \left[\prod_{i=1}^l (a_i \cdot k_{ij}) \right] \cdot \left[\prod_{l=1}^L \frac{a_l}{k_{lj}} \right], \quad (4)$$

де IP_{Aj} – інтегральний показник j -ої альтернативи;

a_i, a_l – групові ваги відповідно для i -ої та l -ої груп показників;

k_{ij}, k_{lj} – значення коефіцієнту відповідно i -ої й l -ої груп для альтернативи j .

Після проведення розрахунків вибирається альтернатива з найбільш привабливим значенням інтегрального показника. Таким чином, може бути сформульоване управлінське рішення щодо корпоративного розвитку, який буде найкращим із розглянутих варіантів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для розв'язання протиріч у сфері управління КПД та подолання зазначених кризових явищ пропонується використання методичного підходу до вибору способів розпорядження держав-

ними корпоративними правами та представництва інтересів держави у відповідних АТ, що ґрунтується на оцінках корисності володіння державою такими корпоративними правами для досягнення суспільних, соціальних і економічних цілей з урахуванням наявного балансу корпоративного контролю в АТ на основі комплексної оцінки ефективності використання державного майна. Масив державних корпоративних прав, отриманий після первинної структурної оптимізації, надалі має бути диференційований за способами розпорядження КПД, до складу основних з яких слід віднести такі: передача в оренду; передача в довірче управління; передача в оперативне управління; передача в безоплатне користування; санація, пасивне акціонерне представництво.

Напрямом подальших досліджень на основі викладених у статті висновків і рекомендацій є обґрунтування методичних підходів до оцінки ефективності управління КПД в АТ під час реалізації функцій державного регулювання економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція корпоративно-дивідендної політики держави, затверджена Наказом Фонду державного майна України від 16.07.2002 № 1262. *Українська інвестиційна газета*. 2002. № 30.
2. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: наукове видання. Харків : ХДЕУ, 2004. 408 с.
3. Перегудов С.П. Крупная корпорация как субъект публичной политики. Москва : ГУ ВШЭ, 2006. 163 с.
4. Попов О. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2009. 360 с.
5. Пасхавер О.І., Верховодова Л.Т., Агеева К.М. Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання. Київ : Центр економічного розвитку. 2008 р. 85 с.
6. Чечетов М.В. Приватизація: теорія, методологія, практика. Київ : ІВЦ Держкомстату України, 2005. 645 с.
7. Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. New York : McGraw Hill, 1980. 619 p.
8. Hindriks J., Myles G. Intermediate Public Economics. MIT Press, 2006. 724 p.
9. Von Weizsäcker E., Young O., Finger M. Limits to Privatization: How to Avoid Too Much of a Good Thing. Earthscan Publications Ltd., 2005. 256 p.
10. North D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990. 152 p.

REFERENCES:

1. (2002) Konceptija korporativno-dyvidendnoji polityky derzhavy, zatverdzhena nakazom Fondu derzhavnogho majna Ukrainy vid 16.07.2002 #1262 [The concept of corporate-dividend state policy approved by order of the State Property Fund of Ukraine dated 16.07.2002 №1262]. *Ukrainian investment newspaper*, no. 30.
2. Nazarova Gh.V. (2004) *Orghanizacijni struktury upravlinnja korporacijamy: naukove vydannja* [Organizational structures of corporation management: scientific publication]. Kharkiv: HDEU (in Ukrainian).
3. Peregudov S.P. (2006) *Krupnaja korporacija kak sub'ekt pablychnoj polytyky* [Large corporation as a subject of public policy]. Moscow: Izd. dom GU VShE (in Russian).
4. Popov O. (2009) *Teoretyko-metodologichni ta konceptualjni zasady formuvannja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu korporativnogho upravlinnja : monohrafija* [Theoretical and methodological and conceptual principles of formation of organizational and economic mechanism of corporate governance: monograph] Kharkiv: VD "INZhEK" (in Ukrainian).
5. Paskhaver O.J., Verkhovodova L.T., Aghejeva K.M. (2008) *Ukrainsjka pryvatyzacija: ghrupy interesiv, prychny kryzy, shlyakhy jiji podolannja* [Ukrainian privatization: interest groups, causes of the crisis, ways to overcome it] Kyjiv: Centr ekonomichnogho rozvytku (in Ukrainian).
6. Chechetov M.V. (2005) *Pryvatyzacija: teorija, metodologhija, praktyka* [Privatization: theory, methodology, practice] Kyjiv: IVC Derzhkomstatu Ukrainy (in Ukrainian).
7. Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. New York : McGraw Hill, 1980. 619 p.
8. Hindriks J., Myles G. Intermediate Public Economics. MIT Press, 2006. 724 p.
9. von Weizsäcker E., Young O., Finger M. Limits to Privatization: How to Avoid Too Much of a Good Thing. Earthscan Publications Ltd., 2005. 256 p.
10. North D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990. 152 p.

УДК 631.11:336.221

Подаков Є.С.

*кандидат економічних наук, доцент
Херсонського державного аграрного університету*

Podakov Yevgeniy

Candidate of economics, Professor,
Professor the Department of management of organizations
Kherson State Agricultural University**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У 2019 РОЦІ****MODERN ASPECTS OF TAXATION OF ACTIVITIES
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN 2019****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено зміни, що відбулися в системі оподаткування аграрних підприємств України останніми роками. Оцінено сучасну систему оподаткування підприємств аграрного сектору економіки України. Визначено проблеми оподаткування виробників аграрної сфери та недоліки податкових новацій у сільському господарстві. Досліджено вплив податкового навантаження на тенденції економічного розвитку аграрного сектору економіки. Податкова політика є засобом регулювання макроекономічних процесів, і від ефективності її функціонування залежить економічна ситуація країни загалом. Реформування податкової політики в аграрному секторі є найважливішою проблемою на сучасному етапі розвитку країни. Необхідність реформування податкової політики країни пов'язана з тим, що порушуються всі принципи та механізми її функціонування. Специфіка функціонування суб'єктів підприємницької діяльності аграрної галузі вимагає відповідного відображення в податковому законодавстві особливостей оподаткування аграрних підприємств. Потрібно застосовувати інструменти державного регулювання аграрного сектору, які б сприяли активізації та розвитку аграрного бізнесу. Задля забезпечення стабільного розвитку аграрних підприємств у сфері податкової політики на перспективу доцільно зберегти або трансформувати спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських підприємств з деякими змінами, а саме враховувати рентабельність діяльності під час встановлення ставок податку; розробити сучасний інструментарій системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників різних форм господарювання із застосуванням досвіду країн ЄС, при цьому доцільно впровадити окремі податкові пільги для аграріїв. Запропоновано напрями розвитку системи оподаткування аграрних товаровиробників щодо адаптації світового досвіду до національних умов господарювання.

Ключові слова: аграрні підприємства, спрощена система оподаткування, фіксований сільськогосподарський податок, податок на додану вартість, єдиний податок.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы изменения, произошедшие в системе налогообложения аграрных предприятий Украины в последние годы. Оценена современная система налогообложения предприятий аграрного сектора экономики Украины. Определены проблемы налогообложения производителей аграрной сферы и недостатки налоговых новаций в сельском хозяйстве. Исследовано влияние налоговой нагрузки на тенденции экономического развития аграрного сектора экономики. Налоговая политика является средством регулирования макроэкономических процессов, и от эффективности ее функционирования зависит экономическая ситуация в стране в целом. Реформирование налоговой политики в аграрном секторе является наиболее важной проблемой на современном этапе развития страны. Необходимость реформирования налоговой политики страны связана с тем, что нарушаются все принципы и механизмы функционирования. Специфика

функционирования субъектов предпринимательской деятельности аграрной отрасли требует соответствующего отражения в налоговом законодательстве особенностей налогообложения аграрных предприятий. Нужно применять инструменты государственного регулирования аграрного сектора, которые бы способствовали активизации и развитию аграрного бизнеса. С целью обеспечения стабильного развития аграрных предприятий в сфере налоговой политики на перспективу целесообразно сохранить или трансформировать специальный режим налогообложения для сельскохозяйственных предприятий с некоторыми изменениями, а именно учитывать рентабельность деятельности при установлении ставок налога; разработать современный инструментальный системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей различных форм хозяйствования с применением опыта стран ЕС, при этом целесообразно внедрить отдельные налоговые льготы для аграриев. Предложены направления развития системы налогообложения аграрных товаропроизводителей касательно адаптации мирового опыта к национальным условиям хозяйствования.

Ключевые слова: аграрные предприятия, упрощенная система налогообложения, фиксированный сельскохозяйственный налог, налог на добавленную стоимость, единый налог.

ANNOTATION

The analysis of the existing system of taxation of activity of agrarian enterprises and the substantiation of the directions of reforming the tax system for farmers in the conditions of the completion of special tax regimes for agricultural producers, taking into account international experience, has been analyzed. Dynamic changes in tax legislation, including on issues of taxation of agricultural producers, through the prism of their impact on the trends of the agrarian sector of the economy, require new research to justify the choice of taxation system for agribusiness subjects, taking into account international experience. Effective solutions to such problems contribute to the growth of the national economy and increase the investment attractiveness of the agrarian sector of the economy. In the conditions of activation of the market environment, the strategic development of the agricultural sector of the economy is manifested not only in the direct state financial support of agricultural producers, but also in special conditions of taxation. After all, effective management of agrarian business is possible only with the stability and predictability of tax legislation, which ensures the possibility of optimal tax burden. According to the current legislation, a simplified tax system for agricultural enterprises provides for the payment of a single tax. The specifics of the functioning of the subjects of entrepreneurial activity in the agrarian sector require appropriate reflection in the tax legislation of the peculiarities of taxation of agrarian enterprises. Innovation in the taxation system, namely the abolition of the special VAT treatment regime, has negative consequences for the producers of the agrarian sector of the economy, which does not contribute to the development of this type of economy and, especially, in the field of livestock breeding, which can lead to its loss. It is necessary to apply instruments of

state regulation of the agrarian sector, which would promote the activation and development of agrarian business. In order to ensure the sustainable development of agrarian enterprises in the area of fiscal policy, it is expedient in the future to: preserve or transform the special tax regime for agricultural enterprises with some changes, namely to take into account the profitability of activities when setting tax rates; to develop a modern system of taxation of agricultural producers of various forms of management using the experience of the EU countries, while it is advisable to introduce separate tax incentives for farmers. The main ones may be the reduction of tax rates; in the first place it concerns VAT. The planned measures will further stimulate the effective activity of agrarian enterprises and increase their competitive positions both in the domestic and foreign markets.

Key words: agrarian enterprises, simplified taxation system, fixed agricultural tax, value added tax, single tax.

Постановка проблеми. В умовах інтеграційних процесів, які відбуваються в Україні, великого значення набуває створення механізмів ефективного функціонування податкової політики країни. За допомогою податків відбуваються забезпечення взаємовідносин держави з підприємствами, громадянами; контроль за розподілом та перерозподілом валового національного доходу. Для забезпечення економічного розвитку країни, добробуту населення необхідно створити ефективну податкову політику, яка би повною мірою відповідала вимогам нинішнього стану економіки, забезпечувала розвиток народного господарства країни та належним чином регулювала економічні відносини між державою та населенням. В умовах запровадженої фінансової децентралізації від податкової політики багато в чому залежить економічний розвиток окремих регіонів та країни загалом. Саме тому питання вдосконалення податкової політики залишається актуальним.

Стратегічний напрям розвитку ринкової економіки України та перетворення аграрного сектору на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави, здатний інтегрувати у світовий ринок, вимагає пріоритетного вирішення економічною наукою та практикою господарювання комплексу проблем, пов'язаних з ефективним розвитком підприємницьких структур аграрного бізнесу, серед яких вагоме місце посідають питання створення для виробників галузі сприятливих податкових умов. Ефективне ведення аграрного бізнесу є можливим лише за умови стабільності та прогнозованості податкового законодавства, що забезпечує оптимальне податкове навантаження з урахуванням міжнародного досвіду, особливо в умовах євроінтеграційних процесів нашої країни. Отже, актуалізується проблема забезпечення ефективного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки на основі державної підтримки агропідприємств у сфері оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим дослідженням сучасних аспектів оподаткування діяльності аграрних підприємств в умовах трансформаційних змін податкового законодавства присвячені праці таких науков-

ців, як Г.В. Василевська, М.Я. Дем'яненко, Л.Д. Тулуш, Р.В. Сідоренко, Л.М. Біла.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак динамічні зміни в податковому законодавстві, зокрема з питань оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, крізь призму їх впливу на тенденції розвитку аграрного сектору економіки вимагають нових досліджень для обґрунтування вибору системи оподаткування суб'єктів агробізнесу з урахуванням міжнародного досвіду. Напрями вдосконалення податкової політики України стосовно аграрного сектору економіки потребують подальшого вивчення й аналізування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз наявної системи оподаткування діяльності аграрних підприємств та обґрунтування напрямів реформування системи оподаткування для аграріїв в умовах завершення дії спеціальних податкових режимів для сільськогосподарських товаровиробників, євроінтеграційних процесів з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова політика держави впливає на податкову систему, яка представлена широким колом податків та зборів різної спрямованості, а також принципами та методами їх стягнення. Податкова система України є досить молодою, тому існують деякі недоліки функціонування податкової системи та податкової політики, які значною мірою впливають на економічну ситуацію в країні. У процесі трансформаційних змін вітчизняної аграрної економіки більшість сільськогосподарських підприємств опинились у критичному стані через недосконалість системи організаційно-економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання. В умовах активізації ринкового середовища стратегічний розвиток аграрного сектору економіки проявляється не тільки в прямій державній фінансовій підтримці сільськогосподарських товаровиробників, але й в особливих умовах оподаткування, адже ефективне ведення аграрного бізнесу є можливим лише за умови стабільності та прогнозованості податкового законодавства, що забезпечує можливість оптимального податкового навантаження.

Під час опрацювання напрямів реформування системи оподаткування сільськогосподарської діяльності необхідно враховувати значення аграрної галузі для економіки України. Насамперед варто зважати на постійно зростаючу частку сільського господарства у загальній валовій доданій вартості (ВДВ). На таку тенденцію вплинули також трагічні події на сході України, в результаті яких певна частка експортної виручки від металургійної та хімічної галузей була втрачена. Частка валової доданої вартості сільського господарства у її загальних обсягах останніми роками суттєво зростає. Якщо у 2010–2012 роках вона коливалась від 8,4% до 9,0%, то у 2013 році вона збільшилась

до майже 10%, у 2014 році – 11,7%, у 2015 році – 14,2%, у 2016 році перебувала на рівні 13,7% [1, с. 26]. У 2018 році, згідно з даними Міністерства аграрної політики, сільськогосподарська галузь забезпечила в результаті експорту продукції отримання 18,8 млрд дол., що є абсолютним рекордом для нашої країни.

До впровадження податкових трансформацій непряма підтримка розвитку аграрного сектору економіки шляхом застосування спеціального податкового інструментарію здійснювалася за рахунок:

- спеціального режиму оподаткування доходів від сільськогосподарської діяльності (до 2015 року існував фіксований сільськогосподарський податок (ФСП), а з 2015 року діє єдиний податок (ЄП) четвертої групи);

- спеціального режиму справляння ПДВ у сфері сільського господарства, що передбачав залишення зобов'язань ПДВ, належних бюджету, в розпорядженні сільгоспідприємств, унаслідок чого зростала їх фінансова забезпеченість;

- спеціального режиму сплати ПДВ переробними підприємствами, що передбачав виплату останніми дотацій за рахунок сум ПДВ, належних бюджету, постачальникам м'ясної та молочної сировини (діяв до 2015 року);

- спеціального порядку оподаткування доходів від реалізації сільгосппродукції (включаючи продукцію первинної переробки) особистими селянськими господарствами, вирощеної на власних ділянках, розмір яких не перевищував визначені Земельним кодексом України розміри;

- інших галузевих податкових пільг, зокрема звільнення від сплати земельного податку власників земельних часток (паїв) за умови передачі їх в оренду платникам єдиного податку четвертої групи;

- звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання зернових культур (крім першого їх постачання сільгоспідприємствами – виробниками та підприємствами, які безпосередньо придбали такі зернові у сільгоспідприємств-виробників).

З 1 січня 2015 року вступила в дію нова податкова реформа, яка відобразила свій вплив також на аграрний сектор України. Для сільського господарства замість фіксованого сільськогосподарського податку запроваджено єдиний податок для платників четвертої групи. Згідно з чинним законодавством, а саме Податковим кодексом України (ПК) [2], українські сільськогосподарські товаровиробники мають право вибрати одну з двох можливих систем оподаткування своєї діяльності, а саме загальну систему оподаткування (сплата податку на прибуток) чи спрощену систему оподаткування (сплата єдиного податку четвертої групи). Одним з основних податків як у загальній, так і в спрощеній системі оподаткування для сільськогосподарського підприємства є податок на додану вартість (ПДВ). Податок на додану вартість щодо аграрної галузі слугував головним інструментом державної підтримки та розвит-

ку галузі. Зокрема, завдяки відшкодуванню ПДВ спостерігалася значне нарощування доходів, відповідно, прибутку та рентабельності підприємств, відбувалося зменшення потреби у кредитних ресурсах та зменшення потреби в державній підтримці. Щодо галузі тваринництва, то відшкодування ПДВ було чи не єдиним способом збереження галузі, з одного боку, завдяки відшкодуванню, а з іншого боку, за рахунок здешевлення вартості кормів. До 1 січня 2016 року всі суми нарахованого ПДВ сільськогосподарські підприємства не сплачували до бюджету, а залишали у себе для розвитку власної діяльності. У 2016 році для них було введено в дію перехідні положення, згідно з якими механізм сплати нарахованих сум зобов'язань по ПДВ такий: операції із зерновими та технічними культурами приносять 85% до державного бюджету, 15% спрямовуються на спеціальний рахунок; операції з продукцією тваринництва – 20% до державного бюджету, 80% спрямовуються на спеціальний рахунок; операції з іншими сільськогосподарськими товарами та послугами – 50% до державного бюджету, 50% спрямовуються на спеціальний рахунок. З 1 січня 2017 року сільськогосподарські підприємства – платники ПДВ перейшли на загальну систему нарахування й сплати цього податку, тобто всі суми зобов'язань повністю сплачувались до державного бюджету. Отже, спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників був фактично скасований.

Згідно з Податковим кодексом України [2] спрощена система оподаткування для сільськогосподарських підприємств передбачає сплату єдиного податку за системою, передбаченою для четвертої групи платників цього податку. Це, безумовно, найбільш популярна система оподаткування серед сільгоспідприємств. Незважаючи на те, що, згідно з п. 299.10 Податкового кодексу, реєстрація платником єдиного податку є безстроковою, платникам четвертої групи слід щороку підтверджувати свій статус. Платниками єдиного податку четвертої групи можуть бути сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, передбачених законами України, селянські та інші господарства, які займаються виробництвом (вирощуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, а також рибницькі, рибальські та риболовецькі господарства, які займаються розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), у яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75% загальної суми доходу.

Фізичні особи – підприємці отримали право бути єдинниками з 15 серпня 2018 року згідно із Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України

щодо стимулювання утворення та діяльності сімейних фермерських господарств» від 10 липня 2018 року № 2497-VIII [3].

Сплачувати ЄП, перебуваючи у четвертій групі, без дотримання умови про частку сільськогосподарського виробництва у 75% мають право сільгоспспідприємства, які в минулому звітному році зазнали форс-мажорних обставин (повінь, заморозки, пожежа, посуха, просідання та зсув ґрунту тощо). Для підтвердження наявності таких обставин підприємства повинні разом з податковою декларацією надати відповідне рішення обласних рад та перелік суб'єктів господарювання, які постраждали внаслідок названих обставин (пп. 298.8.4 ПКУ). Також обов'язковою умовою для єдинників четвертої групи є наявність у власності та/або користуванні сільгоспугідь (рілля, сіножаті, пасовища, багаторічні насадження) та/або земель водного фонду (внутрішні водойми, озера, ставки, водосховища).

Згідно з п. 291.51 ПКУ не можуть бути платниками ЄП четвертої групи такі сільгоспвиробники:

- сільгоспвиробники, у яких понад 50% доходу, отриманого від продажу сільгосппродукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільгоспвиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птиці, хутряних виробів і хутра (окрім хутрової сировини);

- сільгоспвиробники, що провадять діяльність із виробництва підакцизних товарів; таке обмеження не стосується виробників виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для створення готової продукції; також із 2017 року це обмеження не поширюється на підприємства, які виробляють електроенергію кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії (за умови, що дохід від реалізації такої енергії не перевищує 25% доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) такого суб'єкта господарювання);

- сільгоспвиробники, які станом на 1 січня базового (звітного) року (у нашому випадку – на 1 січня 2019 року) мають податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажору) [2].

Відповідно до п. 297.1 ПКУ платники ЄП четвертої групи звільнені від обов'язку нарахування, сплати та подання звітності з податку на прибуток підприємств (стосується юридичних осіб), податку на майно (щодо земельного податку). Щоправда, вони повинні сплачувати земельний податок за ділянки, що не використовуються для ведення сільгоспвиробництва;

рентної плати за спеціальне використання води. Інші податки та збори сільгоспвиробники-єдинники сплачують у загальному порядку.

Об'єктом оподаткування для єдинників четвертої групи є площа власних та отриманих у користування, зокрема на умовах оренди, емфітевзису (п. 2921.1 ПК) сільгоспугідь (рілля, сіножаті, пасовища та багаторічні насадження); земель водного фонду (внутрішні водойми, озера, ставки, водосховища). Якщо у сільгоспідприємства немає у власності чи користуванні сільгоспугідь та/або земель водного фонду, воно не може бути платником ЄП четвертої групи. Базою оподаткування єдинників четвертої групи (п. 2921.2 ПК) для сільгоспугідь є нормативна грошова оцінка (далі – НГО) 1 га з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня базового податкового (звітного) року (далі – коефіцієнт індексації); земель водного фонду – НГО ріллі в області з урахуванням коефіцієнта індексації. Коефіцієнт індексації розраховується відповідно до п. 289.2 ПКУ, тобто шляхом ділення індексу споживчих цін на 100. Також ці коефіцієнти щорічно оприлюднює Держгеокадастр. Такі коефіцієнти застосовуються кумулятивно залежно від дати проведення НГО землі (тобто коефіцієнти за певні періоди перемножуються). Наприклад, якщо НГО проведено станом на 2011 рік, то для розрахунку кумулятивного коефіцієнта на 2019 рік слід перемножити коефіцієнти індексації за 2012–2018 роки. Дані про НГО сільгоспугідь беруть із технічної документації щодо конкретної земельної ділянки. Однак далеко не всі власники сільгоспугідь подбали про оцінювання своєї землі, а остання суцільна оцінка сільгоспугідь в Україні була надана станом на 1 липня 1995 року, тому протягом багатьох років платники ЄП четвертої групи (донедавна це був фіксований сільськогосподарський податок) для визначення бази оподаткування брали НГО сільгоспугідь, визначену на певній території 23 роки тому, звертаючись за нею до відділів земельних ресурсів або Держгеокадастру. Проте у 2018 році ці органи перестали видавати довідки про розмір НГО сільгоспугідь, мотивуючи це тим, що таких даних немає у Держкадастрі, адже оцінювання, проведене у 1995 році, морально застаріло. Отже, на поточний 2019 рік Державна фіскальна служба України для визначення бази оподаткування сільгоспугідь, щодо яких не проведене оцінювання (тобто в Держземкадастрі немає інформації про НГО такої ділянки), рекомендує брати НГО одиниці площі ріллі по області. Таке твердження ґрунтується на підставі ст. 277 ПК, підтверджено податківцями у листі від 17 травня 2018 року № 17093/6/99-99-15-01-15 17093. Дані про НГО ріллі в областях можна знайти в додатку 1 до Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, затвердженого Наказом Мінагрополітики від 23 травня 2017 року № 262. Також інформа-

ція про НГО сільгоспугідь опублікована на офіційному веб-сайті Держгеокадастру в категорії «Напрями діяльності» в розділі, присвяченому грошовому оцінюванню земель, де в табличній формі містяться показники НГО 1 га угідь по регіонах країни. Ця таблиця продубльована на офіційному порталі ДФС у розділі «Довідники».

Податковим (звітним) періодом для подання звітності є календарний рік, а саме з 1 січня по 31 грудня (п. 294.1, п. 294.2 ПКУ). Для реєстрації/підтвердження реєстрації на звітний рік одиницям четвертої групи слід подати до 20 лютого звітного року пакет звітності, визначений пп. 298.8.1 ПК. Таку реєстрацію слід щороку підтверджувати, подаючи такий самий пакет звітності, як і для первинної реєстрації. Сільгоспвиробники, що є юридичними особами, подають звітність з ЄП до органу ДФС як за місцем своєї реєстрації, так і за місцем розташування земельних ділянок, які перебувають у їх власності та користуванні.

Ставки ЄП для одиниць четвертої групи визначені у відсотках від бази оподаткування (п. 293.9 ПКУ). Для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільгоспугідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) вони становлять 0,95; для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях – 0,57; для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях), – 0,57; для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19; для земель водного фонду – 2,43; для сільгоспугідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, – 6,33 [4].

Єдинники четвертої групи сплачують ЄП до бюджету раз на квартал у таких розмірах (пп. 295.9.2 ПК): у I кварталі – 10% річної суми податку; II кварталі – 10%; III кварталі – 50%; IV кварталі – 30%. ЄП перераховують до місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки протягом 30 календарних днів після закінчення звітного кварталу (пп. 295.9.8 ПК). Така диференціація термінів сплати передбачена для того, щоби забезпечити хоч якусь рівномірність надходжень податкових платежів до бюджету країни. Проте за таких умов підприємства змушені передчасно, отже, дешевше реалізовувати ранні зернові. Слід зазначити, що податкове навантаження для сільськогосподарських товаровиробників за період дії сплати єдиного податку у 2018 році збільшилось більш ніж у 2 рази порівняно з 2015 роком. У 2016 році відносно 2015 року зростання ставок для платників єдиного податку 4-ї групи склало від 77,78% до 81,48% за відповідними категоріями сільськогосподарських угідь та ставками. У 2017 році зростання ставок коливалось у діапазоні 17,0–18,7% за відповідними сільгоспугіддями. Згідно з даними досліджень є

безперечний факт збільшення податкового навантаження, що веде до зміни загальної суми витрат. Таким чином, господарства з низькою ефективністю виробництва практично втрачають шанси на своє існування. На розвиток аграрного сектору економіки найбільший вплив мали зміни такого податку, як ПДВ, а саме скасування спеціального режиму оподаткування для сільгоспвиробників, зростання ставок єдиного податку IV групи. Виникнення додаткових витрат, пов'язаних зі зростанням розмірів податкових зобов'язань, вже привело до зменшення рентабельності сільськогосподарської діяльності. Згідно з даними Державної служби статистики [1, с. 174] рівень рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств у 2016 році значно знизився порівняно з попереднім 2015 роком, становлячи 24,9%, що на 10,3 відсоткових пункти менше, ніж рівень 2015 року (у 2015 році рівень рентабельності операційної діяльності складав 43%). У 2017 році рівень рентабельності дещо збільшився за рахунок отримання значних врожаїв за основними культурами.

Значного зростання збитковості зазнала галузь тваринництва. Особливо це стосується вирощування великої рогатої худоби на м'ясо (з -16,9% у 2015 році до -23,2%), вівець і кіз на м'ясо (з -26,6% до -31,5%) [1, с. 178]. Таким чином, зміни в законодавстві щодо скасування спеціального режиму ПДВ у 2016 році мають негативний вплив для всіх аграріїв, але у найгіршому становищі опинились підприємства, що мають галузь тваринництва. Щодо аграрної галузі він слугував головним інструментом державної підтримки та розвитку галузі. Зокрема, завдяки відшкодуванню ПДВ спостерігалось значне нарощування доходів, відповідно, прибутку та рентабельності підприємств, відбувалося зменшення потреби у кредитних ресурсах та зменшення потреби у державній підтримці. Щодо галузі тваринництва, то відшкодування ПДВ було чи не єдиним способом збереження галузі.

Держава вирішила надати сільгоспвиробникам бюджетні дотації на період з 1 січня 2017 року до 1 січня 2022 року, щоби хоч якось підтримати їх у зв'язку з відміною спеціального режиму з ПДВ. Кошти для цього були передбачені в Держбюджеті на 2017–2019 роки. Так, видатки за програмами розвитку підприємств АПК у бюджеті 2017 року склали 3,7 млрд грн, з яких із загального фонду спрямовувались 2,2 млрд грн, зі спеціального фонду – 1,5 млрд грн [5]. Підтримка розвитку підприємств АПК передбачається в таких напрямках, як здешевлення кредитів (300 млн грн); підтримка заходів в агропромисловому комплексі (55 млн грн); підтримка закладання молодих садів, виноградників та ягідників, а також нагляд за ними (75 млн грн); надання кредитів фермерським господарствам (25 млн грн); підтримка тваринництва (210 млн грн); фінансова підтримка сільгоспвиробників (1,5 млн грн) [5].

На 2019 рік для пільгового кредитування сільськогосподарських товаровиробників в бюджеті передбачені 750 млн грн.

Аналіз міжнародного досвіду свідчить про те, що сільське господарство в країнах ЄС отримує значну підтримку з бюджету через субсидії. Водночас з огляду на корупційну складову під час їх розподілу в Україні механізм підтримки через видатки бюджету не став високоефективним. Альтернативою скасування спеціального режиму для сільськогосподарських товаровиробників, згідно з нормативно-законодавчою базою, є надання дотацій.

Визначення найбільш ефективних форм і методів податкового регулювання аграрного виробництва з урахуванням його особливостей потребує дослідження зарубіжного досвіду оподаткування аграрного сектору щодо його адаптації до українських умов господарювання в галузі АПК. На думку Л.М. Білої, «досвід країн ЄС у формуванні податкової системи може сприяти внесенню необхідних коректив і доповнень у систему вітчизняного податного законодавства, водночас і позитивні надбання української податкової системи не можна ігнорувати в процесі вдосконалення системи оподаткування в Україні» [6, с. 656]. Досліджуючи міжнародну практику в цьому питанні, відзначаємо, що сільське господарство і за кордоном платить внески по ПДВ повністю до бюджету, але воно має пільгову (знижену) ставку оподаткування ПДВ. Держави – члени ЄС можуть застосовувати одну або дві знижених ставки. Знижені ставки встановлюються як відсоткова ставка бази оподаткування, яка не може бути нижчою 5%, однак для низки країн встановлені винятки, що застосовуються до окремих товарів, робіт і послуг. Країнами, що використовують знижені ставки під час оподаткування ПДВ сільськогосподарської діяльності та її продукції, є Польща (передбачені дві пільгових ставки у 5% і 8% залежно від виду продукції чи послуг), Угорщина (18% на молоко і молокопродукцію, кукурудзу, борошно, 5% – свине м'ясо, а з 2017 року до цього списку додані пташине м'ясо, яйця та молоко, що, на думку влади, приведе до росту споживання та зменшення тиньового сектору економіки Угорщини), Румунія (9% на продовольчі товари) тощо. Пільги для сільського господарства в оподаткуванні ПДВ передбачили також країни-сусіди, що не є членами ЄС. Знижена ставка (10%) застосовується в Білорусі під час реалізації продукції рослинництва та тваринництва. У Росії за аналогічною ставкою оподатковуються продовольчі товари.

Спільною рисою оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в більшості країн є надання аграрному сектору та сільськогосподарським товаровиробникам податкових пільг, особливих режимів оподаткування, що зумовлено насамперед специфічними особливостями виробництва. Аналіз світового досвіду деяких країн світу показує впровадження диференційо-

ваного підходу до оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Л.Д. Тулуш серед критеріїв диференціації оподаткування доходів від сільськогосподарської діяльності виділяє обсяг валового доходу (обігу, виручки, прибутку); правовий статус; джерело отриманого доходу; територіальне розміщення; площу сільськогосподарських угідь (посівну площу); кількість працюючих; обсяг реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва (під час встановлення критерію переходу на спеціальну (спрощену) систему оподаткування).

Для стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні, особливо для малих фермерських господарств, доцільно запровадити європейську практику справляння ПДВ, що посилить їх конкурентні позиції по відношенню до сільгоспідприємств, які користуються перевагами платників ПДВ. У нинішніх умовах перевагами платників ПДВ. У нинішніх умовах система оподаткування сільгоспідприємств потребує реформування задля вирівнювання конкурентного середовища, усунення диспропорцій у структурі аграрного сектору економіки на користь малого та середнього соціально орієнтованого аграрного бізнесу, підвищення конкурентоспроможності малих форм господарювання на селі, що позитивно позначиться на рівні сільської зайнятості та ресурсної бази бюджетів сільських громад. Доцільним є запровадження диференційованого підходу до оподаткування окремих категорій сільгоспвиробників та узгодження податкових переваг галузі з державними пріоритетами розвитку галузі.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що сучасний стан податкової політики України потребує значних реформ, адже податкова політика є засобом регулювання макроекономічних процесів, і від ефективності її функціонування залежить економічна ситуація країни загалом. Реформування податкової політики в аграрному секторі є найбільш важливою проблемою на сучасному етапі розвитку країни. Необхідність реформування податкової політики країни пов'язана з тим, що порушуються всі принципи та механізми її функціонування. Специфіка функціонування суб'єктів підприємницької діяльності аграрної галузі вимагає відповідного відображення в податковому законодавстві особливостей оподаткування аграрних підприємств. Нововведення в системі оподаткування, а саме скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ, який діяв до 1 січня 2017 року, має негативні наслідки для виробників аграрного сектору економіки, що не сприяють розвитку цього виду господарювання, особливо в галузі тваринництва, що може привести її до збитковості. Потрібно застосовувати інструменти державного регулювання аграрного сектору, які б сприяли активізації та розвитку аграрного бізнесу.

Задля забезпечення стабільного розвитку аграрних підприємств у сфері податкової політики на перспективу доцільно зберегти або

трансформувати спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських підприємств з деякими змінами, а саме враховувати рентабельність діяльності під час встановлення ставок податку; розробити сучасний інструментарій системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників різних форм господарювання із застосуванням досвіду країн ЄС, при цьому доцільно впровадити окремі податкові пільги для аграріїв. Основними з них можуть бути зниження ставок оподаткування, що перш за все стосується ПДВ. Вжиття таких заходів сприятиме подальшому стимулюванню ефективної діяльності аграрних підприємств та підвищенню їх конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сільське господарство України за 2016–2017 роки : статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо стимулювання утворення та діяльності сімейних фермерських господарств : Закон України від 10 липня 2018 року № 2497-VIII / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/go/2497-19> (дата звернення: 26.11.2018).
4. Мальшакова С.О. Четверта група платників єдиного податку. URL : <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-nalogooblozhenie-selхозpredpriyatij-12-chetvertaya-gruppa-platelshhikov-edinogo-naloga>

selхозpredpriyatij-12-chetvertaya-gruppa-platelshhikov-edinogo-naloga

5. Державна підтримка аграрного сектору у 2017 році. URL : <http://www.aau.org.ua/uk/publications/web/206>
6. Біла Л.М. Спільні і відмінні риси податкових систем країн Європейського Союзу та України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 656–661.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Silske gospodarstvo Ukrainy za 2016–2017 roky [Agriculture of Ukraine for 2016–2017 years], Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
2. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) "The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Verkhovna Rada of Ukraine (2018) "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and certain Laws of Ukraine on Stimulation of the Formation and Activities of Family Farms: Law of Ukraine dated July 10, 2018 No. 2497-VIII", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2497-19> (accessed: 26.11.2018).
4. Malshakova S.O. (2019) Chetverta grupa platnykiv edynogo podatku, available at: <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-nalogooblozhenie-selхозpredpriyatij-12-chetvertaya-gruppa-platelshhikov-edinogo-naloga> (accessed: 27.01.2019).
5. *Derjavna pidtrymka agrarnogo sektoru u 2017 roci*, available at: <http://www.aau.org.ua/uk/publications/web/206>
6. Bila L.M. (2015) Spilni i vidminni rysy podatkovykh system krayin Evropeyskogo soyuzu ta Ukrainy [Common and distinctive features of tax systems of the European Union and Ukraine]. *Global and national problems of the economy*, vol. 5, pp. 656–661.

УДК 338.242

Стрілець В.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Strilets Victoria
PhD (Economics) Associate Professor
of the Department of Finance and Banking
Poltava University of Economics and Trade

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ НЕПРЯМОГО ДЕРЖАВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

APPLICATION OF INDIRECT STATE SUPPORT TOOLS FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано структурно-логічну схему державного забезпечення розвитку малого бізнесу, визначено переваги застосування інструментів опосередкованого впливу порівняно з інструментами прямого впливу. Визначено, що до інструментів непрямого впливу належать адміністративні та економічні інструменти. Встановлено, що вони сприяють створенню уніфікованих правил та норм ведення малого бізнесу, що забезпечує відповідний соціально-економічний ґрунт для розвитку суб'єктів малого підприємництва, стимулювання їх діяльності, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності. Надано коротку характеристику інструментів амортизаційної та кредитної політики розвитку малого бізнесу. Приділено значну увагу основним аспектам реалізації податкової підтримки розвитку малого підприємництва. Встановлено позитивні тенденції використання спрощеної системи оподаткування. Окреслено ключові аспекти податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва за умови спрощеної системи оподаткування. Проведено імітаційне відображення умовної зони сприяння веденню малого бізнесу у сфері оподаткування.

Ключові слова: забезпечення розвитку малого бізнесу, мале підприємництво, податкова політика, єдиний податок, спрощена система оподаткування.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена структурно-логическая схема государственного обеспечения развития малого бизнеса, определены преимущества применения инструментов опосредованного влияния по сравнению с инструментами прямого воздействия. Определено, что к инструментам косвенного воздействия относятся административные и экономические инструменты. Установлено, что они способствуют созданию унифицированных правил и норм ведения малого бизнеса, который обеспечивают соответствующую социально-экономическую почву для развития субъектов малого предпринимательства, стимулирования их деятельности, повышения рентабельности и конкурентоспособности. Предоставлена краткая характеристика инструментам амортизационной и кредитной политики развития малого бизнеса. Уделено значительное внимание основным аспектам реализации налоговой поддержки развития малого предпринимательства. Установлены положительные тенденции использования упрощенной системы налогообложения. Определены ключевые аспекты налоговой нагрузки на субъекты малого предпринимательства при условии упрощенной системы налогообложения. Проведено имитационное отображение условной зоны содействия ведению малого бизнеса в сфере налогообложения.

Ключевые слова: обеспечение развития малого бизнеса, малое предпринимательство, налоговая политика, единый налог, упрощенная система налогообложения.

ANNOTATION

The purpose of the article is to form theoretical foundations and study the practical implications of using the tools of indirect state support for small business development. The structural-logical scheme of state support for the development of small business is proposed and the advantages of using instruments of indirect influence in comparison with direct influence instruments are outlined. It is determined that the administrative and the economic instruments belong to the instruments of indirect influence. It promotes the establishment of unified rules and regulations for small business, which provides the appropriate socio-economic ground for the development of SMEs, stimulating their activities, increasing profitability and competitiveness. A brief description of the instruments of depreciation and credit policy for small business development is given. The main aspects of the implementation of tax support for the development of small business are described. Positive tendencies of use of the simplified taxation system are established. The key aspects of the tax burden on the SMEs under the simplified taxation system are outlined. The analysis of the survey results allowed building the dynamics of the share of enterprises, the growth of which is hampered by high tax administration and a high level of taxes. A simulated representation of the conditional zone for facilitating the conduct of small businesses in the field of taxation was conducted. The graphic visualization of the simulation of the zone for facilitating small business in the field of taxation is proposed. Its novelty is to prove that the simplified taxation system is conducive to the development of the activities of small business entities in the first group, while for the second group, the tax burden is high and violates the principle of the fairness of the Ukrainian tax system.

Key words: provision of small business development, small business, tax policy, single tax, simplified taxation system.

Постановка проблеми. Імперативом економічного зростання кожної країни є створення зони сприятливості для розвитку малого бізнесу. Ключова роль у цьому процесі покладається на державу, завданнями якої є побудова такої політики державного забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва (далі – СМП), яка, з одного боку, стимулює зростання частки прибуткових СМП, легалізацію та детінізацію їх діяльності, а з іншого боку, мінімізує рівень прямого державного втручання в економічну діяльність сфери малого бізнесу. В цьому контексті застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку СМП є особливо актуальним та необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку сфери малого підприємництва України займаються багато вітчизняних науковців. Так, Л.О. Боцьора, С.М. Солованюк та О.В. Якушева дослідили сучасні умови розвитку малого бізнесу та зацентували увагу на необхідності застосування податкових стимулів розвитку СМП [3; 13; 16]. Л.П. Ткачик, О.Я. Бешко, С.І. Логвіновська визначили концептуальні основи спрощеної системи оподаткування як ключового сегменту державного стимулювання розвитку СМП [7; 14]. Ю.І. Аністратенко визначила основні переваги та недоліки у сплаті єдиного податку СМП [1]. Н.С. Педченко та М.А. Ліпич дослідили зарубіжний досвід ведення податкової політики, зокрема у сфері малого бізнесу [6; 9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженням залишається питання ефективності інструментів непрямого державного забезпечення та ролі інструментів податкової політики в розвитку малого бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування теоретичних основ та дослідження практичних наслідків застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування сприятливих економічних умов для розвитку малого бізнесу може відбуватись як безпосередньо в процесі взаємодії СМП з державними органами, так і непрямыми інструментами, серед яких виділяють адміністративні та економічні (рис. 1).

До адміністративних методів належать ті, що впливають безпосередньо на характер економічних відносин, а саме ліцензування діяльності, встановлення квот (імпортні, експортні тощо), вимоги до якості товарів та послуг, мар-

кування [4, с. 99]. До економічних методів належать інструменти податкової, амортизаційної та кредитної політики, що не передбачає безпосереднього втручання держави в прийняття рішень СМП, а лише створює передумови стимулювання діяльності.

Разом з позитивним економічним, фінансовим та інформаційно-консультативним ефектом дія інструментів прямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу може мати своїм наслідком безініціативність суб'єктів підприємництва, тому необхідно акцентувати увагу на важливості застосування непрямих інструментів податкової, грошово-кредитної, амортизаційної політики. Опосередковані інструменти сприяють створенню уніфікованих правил та норм ведення малого бізнесу, що забезпечує відповідний соціально-економічний ґрунт для розвитку СМП, стимулювання їх діяльності, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності. Як справедливо зазначає О.Ю. Апостолук, непряма державна підтримка не впливає безпосередньо на діяльність малого підприємства, а забезпечує результат через вплив на великі корпорації, банки, страхові компанії, громадські організації, органи місцевого самоврядування, установи інфраструктури розвитку малого підприємництва [2, с. 44].

При цьому перевагами таких інструментів є підтримування балансу ринкових відносин та наявність часового лагу, що дає змогу СМП пристосуватися до змін. І. Глебова та А. Хамідуліна пільгове оподаткування та прискорену амортизацію відносять до методів прямої підтримки [17, с. 347], проте вважаємо таке рішення хибним, оскільки пряма підтримка передбачає безпосередню взаємодію суб'єктів малого бізнесу з представниками державної або місцевої влади, тоді як інструменти амортизаційної та податкової політики реалізуються дистанційно.



Рис. 1. Структурно-логічна схема державного забезпечення розвитку малого бізнесу за допомогою інструментів прямого й опосередкованого впливу (фрагмент)

Опосередкований вплив кредитної політики на розвиток СМП передбачає створення спеціальних умов та пільг у кредитуванні, регулювання облікової ставки та ставки рефінансування, часткову компенсацію відсоткових ставок, надання гарантій та поруки, зміну норми обов'язкових резервів, встановлення та регулювання валютних курсів тощо. Зокрема, Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено такі інструменти забезпечення державної підтримки розвитку СМП у сфері кредитування, як запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами (ст. 4). Кредитна підтримка надається через Український фонд підтримки підприємництва та регіональні фонди, але вимушені погодитися з думкою науковців про те, що нині в Україні механізм кредитних гарантій для МСБ не працює [2; 8].

До непрямого впливу амортизаційної політики доцільно віднести методи нарахування амортизації, встановлення мінімальних строків амортизації для відповідних груп основних засобів, альтернативність вибору графіків нарахування амортизації тощо.

Погоджуємося з думкою Н.Л. Фролової про те, що податкова політика передбачає застосування таких інструментів, як податкові пільги, податкові канікули та податкові кредити; запровадження безподаткового режиму для підприємців-початківців на визначений період (два-три роки) [15]. Пільгове оподаткування може проявлятися у вигляді спеціальних режимів оподаткування із заміною більшості податків на один податок або як податкові пільги в межах загальної системи оподаткування [2, с. 43]. Крім того, до інструментів податкової політики доцільно віднести вдосконалення та спрощення порядку ведення обліку задля оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві [12]; диференціювання податків та можливість вибору відповідної сприятливої системи оподаткування. Погоджуємося з думкою Л.О. Боцьори про те, що запровадження спеціальних режимів оподаткування для малого підприємництва, крім стимулювання його розвитку, забезпечує мінімізацію витрат на адміністрування податків, ведення обліку й подачу звітності, а за рахунок сплати підприємцями єдиного податку скорочується загальна кількість обов'язкових платежів до бюджету [3, с. 89].

На відміну від інструментів прямого впливу державного забезпечення розвитку малого бізнесу, що характеризуються нерівномірністю та диспропорціями в охопленні, перевагою опосередкованих інструментів є суцільне охоплення та повне покриття, що не виділяє більш активні регіони та не створює більш сприятливих умов для окремих СМП.

Законодавством України передбачена можливість застосування суб'єктами малого бізнесу як загальної, так і спрощеної систем оподаткування. Основне призначення останньої полягає у сприянні полегшенню процесу ведення бізнесу та забезпеченню стабільного розвитку малого підприємництва. Згідно з Податковим Кодексом спрощена система оподаткування, обліку та звітності є особливим механізмом справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [10].

Згідно з українським законодавством, диференціація сили впливу цих інструментів відбувається переважно залежно від розміру СМП та обсягу виручки, яку він отримує протягом року. Відповідно до Податкового кодексу нині виділяють 4 групи СМП (рис. 2).

Існує низка переваг, які відзначають науковці у спрощеній системі, а саме легкість ведення бухгалтерського обліку [14, с. 759], спрощення процедури й порядку реєстрації платника податку, простота розрахунків, пов'язаних з визначенням сум податків [1, с. 184], зниження витрат на обчислення та сплату податків, передбачуваність податкового зобов'язання, зниження частоти зустрічей з податковими органами [6].

Водночас останніми роками спостерігаються позитивні тенденції щодо полегшення умов ведення бізнесу, про що свідчать результати дослідження "Paying Taxes 2018" [6], в якому зазначається, що в Україні з трьох основних критеріїв, які розглядається у сплаті податків, два значно покращилися з моменту її створення, такі як кількість платежів та час для виконання. Динаміка критерію «Загальна податкова ставка» в Україні знижується, при цьому загальні тенденції до зниження збігаються зі світовими тенденціями, проте ставки податків вищі за світові [9].

Погоджуємося з думкою С.М. Солованюк про те, що рівень податкового навантаження на сферу малого бізнесу слід враховувати, адже система оподаткування малого бізнесу повинна забезпечувати стабільні та достатні надходження у бюджет, проте оподаткування не повинне перешкоджати його розвитку [13, с. 131]. Однак опитування, проведене Агентством США з міжнародного розвитку серед СМП щодо умов ведення бізнесу, показало, що у 2018 році питома вага СМП, що назвали високий тягар податкового адміністрування та високі податки одними з найбільших перешкод у розвитку бізнесу, зросла порівняно з попередніми роками (рис. 3).

Така динаміка пов'язана з тим, що, незважаючи на те, що принцип справедливості декларується в Податковому кодексі, він порушується у сфері малого бізнесу. Йдеться про суб'єктів мікропідприємництва, для яких на етапі старту навіть знижена ставка оподаткування є високою, оскільки податкове навантаження доповнюється ще сплатою ЄСВ. Разом з низькою справедливістю оподаткування М.А. Ліпич

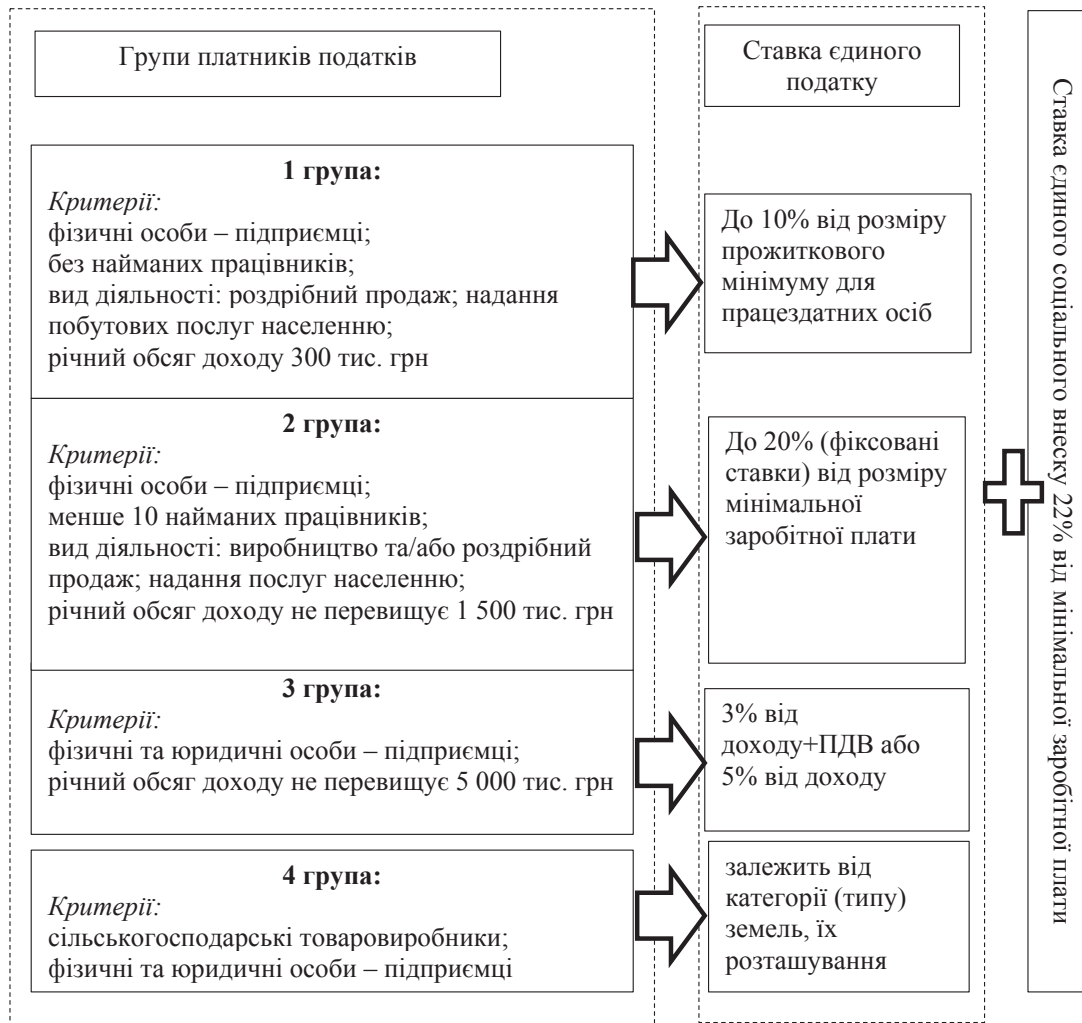


Рис. 2. Ключові аспекти податкового навантаження на СМП за умови спрощеної системи оподаткування

Джерело: складено автором на основі [10; 11]

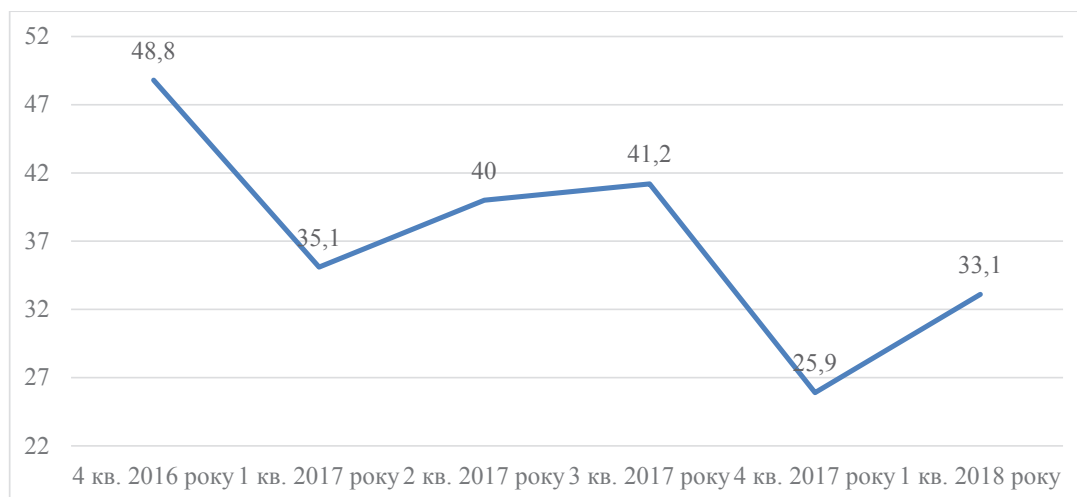


Рис. 3. Частка підприємств, зростанню яких перешкоджають високе податкове адміністрування та високий рівень податків, %

Джерело: складено на основі даних [5]

негативною характеристикою спрощеної системи визначає незалежність розміру оподаткування

від результатів діяльності в разі збиткової діяльності [6]. Особливо актуальною, на нашу

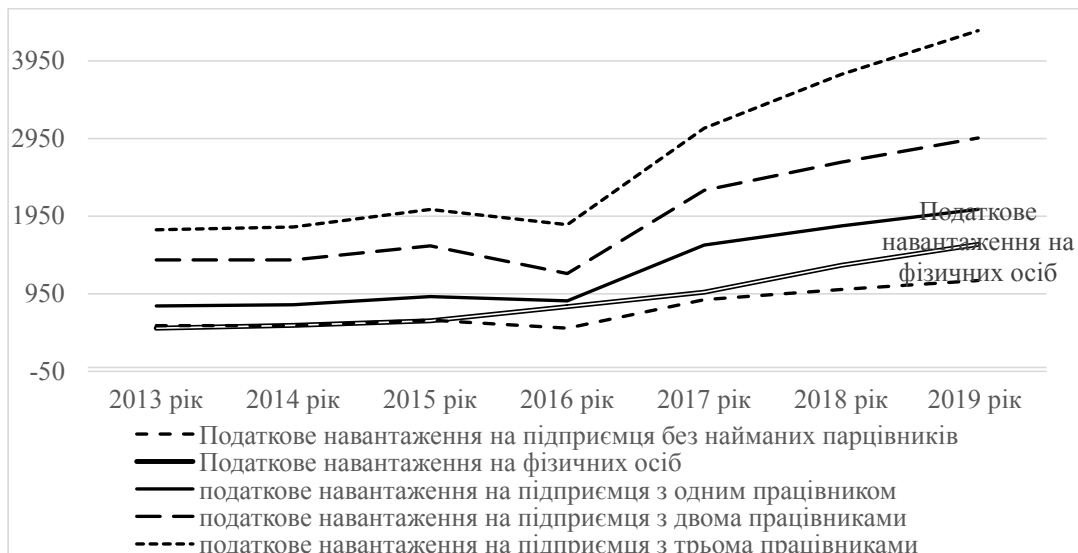


Рис. 4. Графічна візуалізація імітації зони сприяння ведення малого бізнесу у сфері оподаткування

думку, ця проблема стає для СМП першої та другої груп на етапі створення бізнесу, де понесені витрати не відразу можна перекрити отриманим доходом, проте податкові платежі мають бути погашені. З огляду на те, що малий бізнес має більше 90% у структурі суб'єктів підприємництва, важливим є стимулювання їх розвитку шляхом створення таких сприятливих умов, щоб фізична особа вирішила перейти з категорії найманого працівника до категорії підприємця. Проте імітаційне відображення зони сприятливості (рис. 4) свідчить про те, що чинне законодавство створює сприятливі умови для ведення бізнесу тільки для першої групи СМП, при цьому така зона сформувалась лише у 2015 році (точка А). Відповідно, підприємці, відкриваючи другу групу для ведення бізнесу, відразу отримують більше податкове навантаження, що порушує принцип справедливості податкової системи. При цьому на запропонованій схемі враховані тільки витрати на сплату податків, не враховані значні капітальні інвестиції, що здійснює СМП на етапі старту.

Загалом об'єктивний аналіз сучасних тенденцій застосування інструментів податкової політики у забезпеченні розвитку СМП свідчить про їх невідосконаленість та недостатню ефективність, що інколи створюють більші перешкоди веденню малого бізнесу, ніж сприяють їх розвитку. За останні роки фіскальне навантаження на мале підприємництво зросло, відносини з фіскальним органами залишились неврегульованими [5], тому погоджуємося з твердженнями науковців про те, що першочерговими напрямками покращення системи оподаткування у сфері малого підприємництва мають бути вирівнювання податкового навантаження на суб'єктів малого бізнесу на спрощеному режимі оподаткування; спрощення порядку проведення розрахунків суб'єктів малого підприємництва з бюджетами та державними ці-

льовими фондами [7]; впровадження податкових канікул, які дають змогу накопичити фінансові ресурси завдяки звільненню підприємств МСБ; особливі податкові пільги на покриття заборгованості через надання податкового кредиту, відстрочення податкових платежів тощо [16].

Висновки. Загалом застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу має значні переваги перед інструментами прямого впливу, адже вони пов'язані з рівномірністю та всеосяжністю дії, проте недосконалість окремих інструментів податкової політики свідчить про необхідність зміни механізму оподаткування СМП у бік встановлення диференційованого податкового навантаження у першій та другій групах платників єдиного податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аністратенко Ю.І. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: переваги та недоліки. *Наше право*. 2013. № 12. С. 180–184.
2. Апостолук О.Ю. Державна фінансова політика підтримки розвитку малого підприємництва : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08. Київ, 2017. 214 с.
3. Боцьора Л.О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08. Львів, 2015. 20 с.
4. Калмиків О.В. Удосконалення системи державного регулювання малого бізнесу в сучасних умовах. *Наукові праці науково-дослідного фінансового інституту*. 2010. № 4 (53). С. 93–100.
5. Квартальний моніторинг переходу у розвитку МСП : інформаційний бюлетень USAID. 2018. № 9. 11 с. URL : http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965 (дата звернення: 10.01.2019).
6. Ліпич М.А. Міжнародний досвід застосування спрощених систем оподаткування. *Моделювання регіональної економіки*. 2012. № 1 (39). С. 334–344.

7. Логвіновська С.І. Концептуальні підходи до спрощеної системи оподаткування в Україні. *Економічний форум*. 2013. № 3. С. 180–185.
8. Бутенко А.І., Войнаренко М.П., Ляшенко В.І. та ін. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія. Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2011. 326 с.
9. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Імплементация зарубіжного досвіду реалізації податкової політики в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1 (1). С. 179–187.
10. Податковий кодекс : Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI : станом на 1 січня 2017 р. / Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html (дата звернення: 5.01.2019).
11. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України № 2464-VI станом на 1 січня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (дата звернення: 5.01.2019).
12. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 року №4618-VI/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 5.01.2019).
13. Солованюк С.М. Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах. *Інтернаука*. 2017. № 2 (24). С. 130–134.
14. Ткачик Л.П., Бешко О.Я. Спрощена система оподаткування як інструмент агресивного податкового планування. *Молодий вчений*. 2018. № 2 (54). С. 758–763.
15. Фролова Н.Л. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/98.pdf> (дата звернення: 5.01.2019).
16. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05. Черкаси, 2017. 288 с.
17. Glebova I., Khamidulina A. An Evaluation of Entrepreneurial Potential in the Republic of Tatarstan. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 32. P. 345–351.
5. USAID (2018) Kvartalnyi monitorynh pereshkod u rozvytku MSP: informatsiinyi biuleten [Quarterly Monitoring of Obstacles in the Development of SMEs: Newsletter]. Available at : http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965 (accessed: 10 January 2019).
6. Lypch M.A. (2012) Mizhnarodnyi dosvid zastosuvannya sproshchenykh system opodatkovannia [International experience in the application of simplified taxation systems]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*. Vol. 1 (39). P. 334–344.
7. Lohvinovska S.I. (2013) Kontseptualni pidkhody do sproshchenoi systemy opodatkovannia v Ukraini [Conceptual Approaches to the Capacity of the Taxation System in Ukraine]. *Ekonomichniy forum*. Vol. 3. P. 180–185.
8. Butenko A.I., Voinarenko M.P., Liashenko V.I. (2011) Modernizatsiia mekhanizmiv rozvytku maloho ta serednoho biznesu [Modernization of the mechanisms of development of small and medium business], Donetsk : NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. 326 p.
9. Pedchenko N.S., Strilets V.Iu. (2015) Implementatsiia zarubizhnogo dosvidu realizatsii podatkovoi polityky v Ukraini [Implementation of foreign experience in implementing tax policy in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya: Ekonomichni nauky*. Vol. 1 (1). P. 179–187.
10. Podatkovyi kodeks [Tax Law: Law of Ukraine]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html (accessed: 5.01.2019).
11. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Zakon Ukrainy [On the collection and processing of a single contribution to the compulsory state social insurance: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (accessed: 5.01.2019).
12. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini: zakon Ukrainy [About development and state support of small and medium enterprises in Ukraine: Law of Ukraine] Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (accessed: 5.01.2019).
13. Solovaniuk S.M. (2017) Rozvytok maloho biznesu v Ukraini v suchasnykh umovakh [Development of small business in Ukraine in modern conditions]. *Internauka*. Vol. 2 (24). P. 130–134.
14. Tkachyk L.P., Beshko O.Ia. (2018) Sproshchena systema opodatkovannia yak instrument ahresyvnoho podatkovoho planuvannia [Simplified tax system as an instrument of aggressive tax planning]. *Molodyi vchenyi*. Vol. 2 (54). P. 758–763.
15. Frolova N.L. Instrumenty derzhavnoi rehuliatornoj polityky u sferi maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini [Tools of the state regulatory policy in the sphere of small and medium enterprises in Ukraine]. Available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/98.pdf> (accessed: 5.01.2019).
16. Iakusheva O.V. (2017) Ekonomichniy rozvytok i pidtrymka maloho ta serednoho biznesu na rehionalnomu rivni [Economic development and support of small and medium-sized businesses at the regional level] (PhD Thesis), Cherkasy. 288 p.
17. Glebova I., Khamidulina A. (2015) An Evaluation of Entrepreneurial Potential in the Republic of Tatarstan. *Procedia Economics and Finance*. Vol. 32. P. 345–351.

REFERENCES:

1. Anistratenko Yu.I. (2013) Sproshchena systema podatkovannia, obliku ta zvitnosti: perevahy ta nedoliky [Simplified tax, accounting and reporting system: advantages and disadvantages]. *Nashe pravo*. Vol. 12. P. 180–184.
2. Apostoliuk O.Iu. (2017) Derzhavna finansova polityka pidtrymky rozvytku maloho pidpriemnytstva [State financial policy of entrepreneurship development] (PhD Thesis), Kyiv. 214 p.
3. Botsora L.O. (2015) Finansovy mekhanizm rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Financial mechanism of small business development in Ukraine: author's abstract] (PhD Thesis), Lviv. 20 p.
4. Kalmykov O.V. (2010) Udoskonalennia systemy derzhavnogo rehuliuвання maloho biznesu v suchasnykh umovakh [Improvement of the system of state regulation of small business in modern conditions]. *Naukovi pratsi naukovo-doslidnoho finansovoho instytutu*. Vol. 4 (53). P. 93–100.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК: 339.37.665.4

Вишневська О.А.
*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Київського кооперативного інституту бізнесу і права*

Vishnevskaya Oksana
*Candidate of Agricultural Sciences,
Associate Professor of the department of education,
trade and business relations,
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

FORMATION OF EFFECTIVE SERVICE SYSTEM AT RETAIL TRADE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Забезпечення високого рівня торговельного обслуговування покупців на підприємствах торгівлі є однією з дієвих форм участі торговельного підприємства в конкуренції на споживчому ринку, формування його конкурентної переваги. Торговельні підприємства, виділяючи свої конкурентні переваги, активно пропонують покупцям «якісне обслуговування». Разом із тим якість обслуговування пов'язують із продуктивністю праці, ціновою політикою торговельного підприємства, появою та розвитком нових торговельних форматів. Ринкові умови вимагають формування якісно нових підходів до управління якістю торговельного обслуговування, що підвищує значення теорії торговельного обслуговування, способів її адаптації в конкурентному середовищі. Ефективність цього управління прямо впливає на обсяг товарообігу, суму доходів та прибутку торговельного підприємства, отже, й на можливості фінансового забезпечення його подальшого розвитку.

Ключові слова: роздрібне торговельне підприємство, якість та ефективність обслуговування, управління процесом обслуговування споживачів.

АННОТАЦИЯ

Обеспечение высокого уровня торгового обслуживания покупателей на предприятиях торговли является одной из действенных форм участия торгового предприятия в конкуренции на потребительском рынке, формирования его конкурентного преимущества. Торговые предприятия, выделяя свои конкурентные преимущества, активно предлагают покупателям «качественное обслуживание». Вместе с тем качество обслуживания связывают с производительностью труда, ценовой политикой торгового предприятия, появлением и развитием новых торговых форматов. Рыночные условия требуют формирования качественно новых подходов к управлению качеством торгового обслуживания, что повышает значение теории торгового обслуживания, способов ее адаптации в конкурентной среде. Эффективность этого управления прямо влияет на объем товарооборота, сумму доходов и прибыли торгового предприятия, следовательно, и на возможности финансового обеспечения его дальнейшего развития.

Ключевые слова: розничное торговое предприятие, качество и эффективность обслуживания, управление процессом обслуживания потребителей.

ANNOTATION

In the conditions of formation of market relations in Ukraine, the role of trade, which is the most stable area in the development of market relations, significantly increases, and its condition reflects the standard of living of the population, the efficiency of the economy. The task of trade is not only to bring goods to the final consumer, but also to actively influence the formation of consumer demand, which is impossible without quality trade services. The problem of the quality of trade services constantly worries buyers and sellers for quite legitimate reasons: the material well-being of people is growing, their cultural level is growing, and under these conditions it is quite natural for buyers to buy the necessary, high-quality goods with quality service. In addition, the quality of trade services is a significant tool in the competition, therefore in conditions of market competition, great importance is attached to the quality of trade services, since the volume of trade depends on it, the amount of income and profits of a trade enterprise and, as a consequence, the possibility of financial support for the further development of the enterprise. In today's conditions of tough market competition, retail trade requires the search for new competitive advantages. To achieve customer loyalty only with the help of price and assortment indicators in a saturated consumer market is becoming increasingly difficult, since they can easily be copied by competitors. Today, almost all large trade enterprises have access to the same technologies, it is impossible to deny the fact that a huge influence on the effective achievement of the enterprise's goals and its competitiveness is such an important factor as the culture of the trade service of the end user, which causes new retailer formats that have shaped high consumer demands for the merchant service process, their hallmark is the provision of a wide range of extra added services, providing the most comfortable conditions for the purchase. Under these conditions, the quality of trade services is increasingly seen as the main tool for competitiveness. It is also important to pay attention to the fact that a high level of customer service culture at a trading enterprise helps to form a favorable image of the company in the consumer market, which increases the level of consumer "trust" and makes it more attractive in their eyes. All this in turn increases the market value of the enterprise at the expense of intangible assets. Trading enterprises, highlighting their competitive advantages, actively offer customers "quality service". At the same time, the quality of service is associated with labor productivity, the pricing policy of

a commercial enterprise, the emergence and development of new trading formats. Market conditions require the formation of qualitatively new approaches to the management of the quality of trade services, increases the value of the theory of trade services, ways of its adaptation in a competitive environment.

Key words: retail business, quality and efficiency of service, management of customer service process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Головним напрямом розвитку торгівлі сьогодні та в перспективі є значне підвищення торговельного обслуговування покупців, що має велике соціально-економічне значення. Під час переорієнтації торгівлі на ринкові відносини кожне торговельне підприємство прагне утримати міцні позиції на ринку споживчих товарів, сформувати сприятливий імідж підприємства, підвищити рівень «довіри» споживачів, завоювати велику кількість прихильних та лояльних покупців, і все це можливо за умови високого рівня культури обслуговування, який зумовлює появу на ринку нових форматів підприємств роздрібною торгівлі, відмінною рисою яких є надання максимально комфортних умов за мінімальних затрат часу на здійснення покупки.

У сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції якість торговельного обслуговування все частіше розглядається як головний інструмент конкурентоспроможності, тому велике значення приділяється саме вирішенню проблеми якості торговельного обслуговування, оскільки від неї залежить ефективна торговельна діяльність будь-якого підприємства, основним показником якої є розмір прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми оцінки та управління системи обслуговування покупців завжди були дискусійними, у зв'язку з чим цьому надавалося велике значення як за кордоном, так і в Україні. Ця проблематика досліджувалася в роботах Р. Віннера, Д. Леманна, А. Парасураманана, В. Апопія, І. Бланка, Н. Голошубова, О. Шумілова, О. Круглової, Е. Тарасової та ін. [1–7]. Розроблений ученими методичний інструментарій відрізняється один від одного критеріями і показниками оцінки, перерахунками й методиками визначення показників, які використовуються для оцінки обслуговування. Вирішення даної проблеми в єдиному загальноновизнаному вигляді досі не знайдено. В опублікованих наукових і методичних розробках є спроби з різних позицій визначити набір показників культури, якості обслуговування й ефективності торгівлі. При цьому здебільшого відсутнє чітке теоретичне обґрунтування вживаних термінів і позицій авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Досі встановлено чіткої відповіді на питання, що потрібно вважати головним критерієм під час оцінювання якості торговельного

обслуговування та чи можна вважати якісне обслуговування пріоритетним показником під час оцінювання ефективності функціонування системи обслуговування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні системи показників для оцінювання якості та ефективності обслуговування у торговельному підприємстві та визначенні змісту процесу управління обслуговуванням споживачів на підприємствах роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якість – філософська категорія, дослідженню якої присвячено численні праці. Як зазначає М.Х. Мескон, якість – відносне поняття, що має три важливих аспекти: якість відповідності технічним умовам, якість конкуренції та функціональна якість [8]. На думку автора, відповідність технічним умовам відображає ту рису якості, згідно з якою окремі послуги чи товари підприємства відповідають її внутрішнім технічним умовам.

Для оцінки якості торговельного обслуговування споживачів на підприємствах роздрібною торгівлі авторами [3; 9] визначено низку основних підходів, а саме: рівень знань персоналу про це підприємство; рівень професіоналізму роботи персоналу; рівень активних споживачів; рівень претензій споживачів до якості торговельного обслуговування. На нашу думку, ці показники дають змогу оцінювати якість торговельного обслуговування як із боку споживачів, так і з боку торгового персоналу підприємства, розробити конкретні рекомендації та напрями його підвищення.

Реалізацію методики комплексної оцінки якості торговельного обслуговування споживачів пропонуємо здійснювати у чотири етапи, що наведено на рис. 1.

Підвищення якості обслуговування у роздрібній торгівлі є визначальним чинником впливу на ефективність торгової діяльності підприємств на ринку товарів. Багато аналітиків споживчого ринку вважають, що так званий «ефект лояльності» є для багатьох роздрібних підприємств навіть більш значущим, аніж частка і структура витрат.

Проведені П.А. Парасураманом і Л. Беррі дослідження довели: якщо отримана покупцем послуга відповідає його очікуванням, він буде задоволений і рівень його лояльності буде тим вище, чим менше випадків такої невідповідності [10]. Крім того, дослідження також показало, що постачальникам послуг необов'язково прагнути до підвищення рівня обслуговування, а доцільніше уникати невідповідності якості обслуговування очікуванням покупців. Науковці розробили модель, яка дає змогу постачальникам послуг визначати, в чому і з якої причини може виникнути така невідповідність. В умовах конкуренції, коли ритейлери постійно підвищують стандарти обслуговування, внаслідок чого зростають очі-

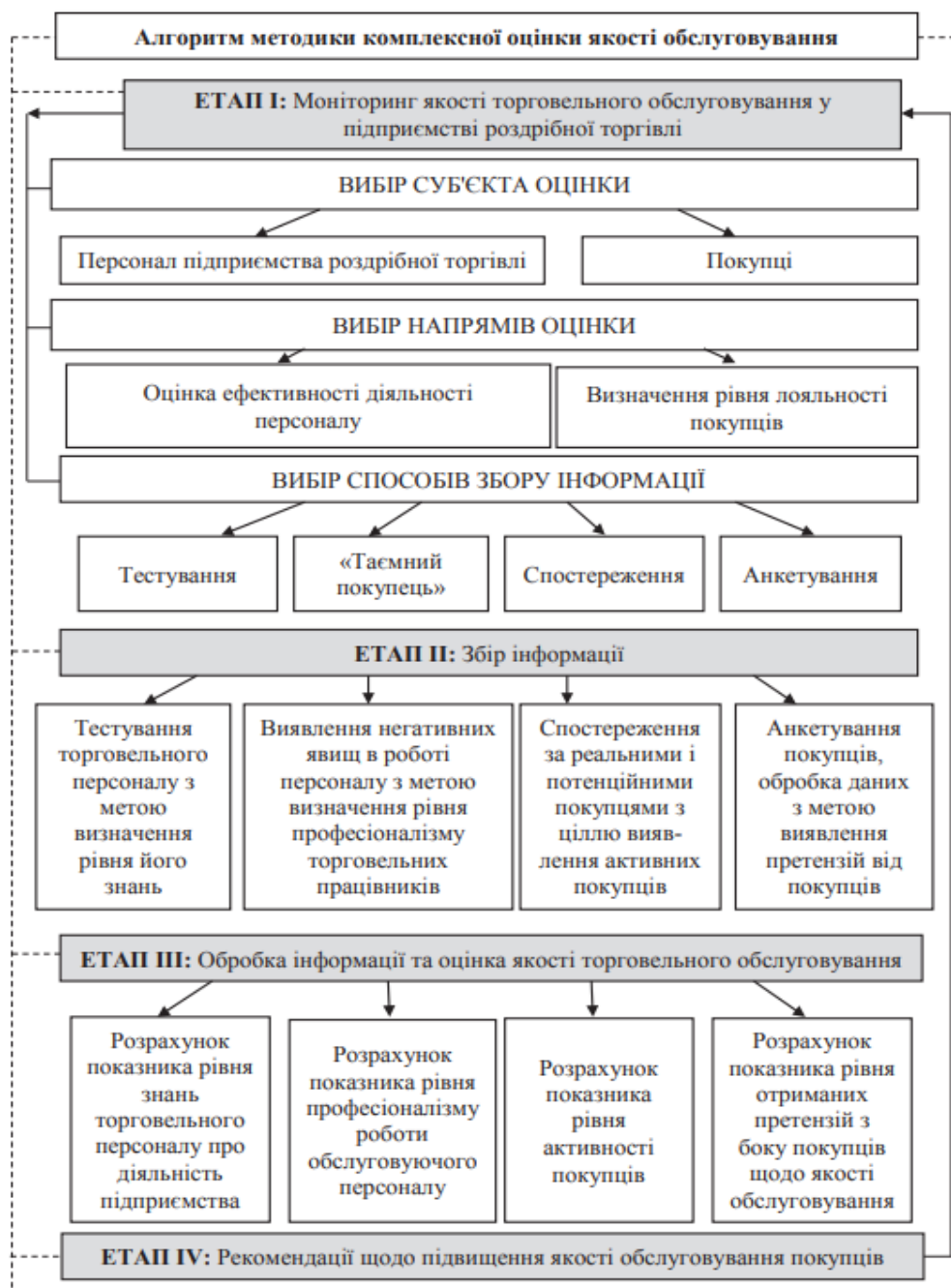


Рис. 1 Алгоритм оцінки якості торговельного обслуговування споживачів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі

кування покупців, кожне підприємство повинно бути в змозі контролювати рівень задоволеності, а отже, й лояльності своїх покупців. В ідеалі очікування покупців та їх враження від наданого рітейлерам обслуговування повинні збігатися.

З огляду на це, саме споживач і визначає якість обслуговування. Іншими словами, за орієнтира на споживача визначення якості торговельного обслуговування зводиться до переліку сукупності характеристик торговельного обслуговування, які пов'язані з очікуваннями споживача. Проте, крім цільового орієнтира на задоволення споживачів, створення та функціонування визначеної системи обслуговування

має за мету задоволення інтересів власників, а формування (підтримка/вдосконалення) системи обслуговування підпорядкована критерію ефективності. Якість є передумовою ефективності, тому зростання економічних результатів порівняно з витратами через політику розподілу доходів та використання чистого прибутку торговельного підприємства зумовлює збереження або підвищення якості обслуговування на підприємстві.

Слід відзначити, що рівень торговельного обслуговування значно пов'язаний із ціновою політикою торговельних підприємств. Ціна – зв'язуюча ланка між якістю та ефективністю

системи торговельного обслуговування. За теорій розвитку роздрібних підприємств саме рівень обслуговування та ціни визначають появу нових типів господарюючих суб'єктів. Так, згідно з «теорією колеса роздрібної торгівлі» роздрібні підприємства з новими формами організації торгівлі з'являються на ринку, використовуючи політику низьких цін, що заснована на мінімальному рівні обслуговування з поступовим його підвищенням [3]. Дана теорія пояснює появу магазинів зі зниженими цінами та поступовий рух від низького рівня обслуговування до високого. Доповненням до «теорії колеса» є «теорія зони вакууму», згідно з якою підвищення рівня обслуговування та зростання на цій підставі цінового рівня товарів та послуг на підприємстві відбувається лише до визначених меж, що відповідає максимальному рівню споживчих уподобань [11]. У подальшому підвищенні рівня торговельного обслуговування та неминуче у зв'язку із цим збільшення цін матиме лише негативний вплив на споживчі вподобання.

Окрім якості та ефективності системи обслуговування, є цілком правомірним використання категорії «стійкість». За рівнем обслуговування та ціновими пропозиціями торговельне підприємство може бути «лідером», «аутсайдером» або займати середні позиції в конкурентній групі. І в цьому сенсі стійкість є характеристикою, на основі якої визначається рівень конкурентоспроможності підприємств у конкурентній групі.

Уважаємо, що стійкість у частині якості системи обслуговування та стійкість щодо цінової політики торговельного підприємства забезпечують стійкість системи обслуговування торговельного підприємства за орієнтира на споживача, що додає впевненості покупцю, зумовлює споживчу лояльність та забезпечує більш високі конкурентні позиції підприємства на визначеному сегменті ринку.

У комплексі функцій торгового підприємства одне з провідних місць посідає управління процесом обслуговування покупців у магазині. Реалізація цієї функції повинна приділятися велика увага в силу її високої значимості у забезпеченні розвитку підприємства роздрібної торгівлі та підвищенні ефективності його діяльності. Управління процесом обслуговування покупців розглядається як складна сукупність рішень, що виробляються менеджерами, з урахуванням конкурентної позиції підприємства роздрібної торгівлі на споживчому ринку, стадії його життєвого циклу, наявного потенціалу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Ця сукупність управлінських рішень є одним з основних механізмів освоєння підприємством роздрібної торгівлі вибраної ринкової ніші. Високий рівень обслуговування покупців і досягнутий відповідний імідж підприємства роздрібної торгівлі у цій сфері на споживчому ринку підвищує його ринкову вартість.

Усвідомлюючи необхідність залучення та утримання споживача, торговельні підприємства

активно використовують заходи, що ґрунтуються переважно на цінових методах стимулювання продажів (знижки, бонуси, розіграші). Проте, на думку експертів, на такі акції реагують сьогодні не більше 20–30% покупців, що не забезпечує формування клієнтського капіталу для окремого торговельного підприємства [12]. Більш дієвим інструментом, результативність застосування якого відчутна не лише в короткостроковому, але й у довгостроковому періоді, є розроблення та реалізація на підприємстві відповідної системи управління обслуговуванням. У західних країнах питання поліпшення та збереження сервісу в роздрібних компаніях, що визначають пріоритетність якості обслуговування, вирішуються за допомогою використання концепції сервіс-менеджменту (Service Level Management – SLM). Попри об'єктивні потреби у практичній діяльності вітчизняних підприємств торгівлі дана концепція широко впровадження не знайшла, хоча розробки у цьому напрямі здійснюються. Прикладом таких розробок є рекомендації щодо систематизації процесів управління обслуговуванням у роздрібній мережі [13]. Як уважає автор, забезпечення якісного обслуговування у роздрібній мережі можливе за виконання таких умов:

- наявність центру відповідальності із забезпечення сервісу в компанії;
- наявність та використання стандартів обслуговування;
- регулярне навчання персоналу магазинів;
- контроль якості роботи персоналу.

Ми погоджуємося з необхідністю використання в практичній діяльності представлених інструментів, проте відзначаємо, що їх реалізація пов'язана лише з одним аспектом забезпечення відповідного рівня обслуговування у торговельному підприємстві – мотивацією, стимулюванням, контролем над діяльністю персоналу, який задіяний у процесі обслуговування. Разом із тим вважаємо, що для забезпечення відповідного рівня обслуговування також потребують вирішення й інші проблеми, які виникають у торговельному підприємстві, а саме: оновлення товарної позиції, розширення переліку додаткових послуг, зміна просторового розміщення обладнання у торговельному залі, забезпечення ефективності системи обслуговування та ін., що також входять до складу завдань управління обслуговуванням.

Система обслуговування є складовою частиною внутрішнього середовища торговельного підприємства, а отже, основним безпосереднім суб'єктом управління обслуговуванням є власник підприємства. Споживачі, органи державної влади та підприємства-конкуренти здійснюють вплив на систему обслуговування у торговельному підприємстві опосередковано, а саме: споживачі – через вираження свого ставлення та очікувань; органи державної влади – через установлення та контроль норм та нормативів обслуговування, підприємства-

конкуренти – через пропозицію споживачу іншого, ніж в окремому торговельному підприємстві, рівня обслуговування.

Важливим під час формування системи обслуговування є визначення її фактичного стану, що ґрунтується на результатах оцінювання системи обслуговування. Змістовне наповнення процесу визначення фактичного рівня системи обслуговування за кожним із напрямів представлено в табл. 1.

Кожний із напрямів оцінювання системи обслуговування передбачає виділення відповідних орієнтирів.

Використання підходу до управління торговельним підприємством на основі забезпечення його конкурентоспроможності дає змогу виділити чотири орієнтири якості обслуговування, а саме:

- стандарти підприємства;
- стандарти, представлені в нормативних документах;
- очікування споживачів;
- фактичний рівень обслуговування у підприємствах-конкурентах.

Під час оцінювання якості системи обслуговування основним орієнтиром для висновку щодо рівня якості обслуговування у торговельному підприємстві є очікування споживачів. При цьому якість обслуговування з погляду споживача є суб'єктивною, адже загальне сприйняття якості споживачем відбувається під час порівняння фактичного обслуговування з очікуваною якістю, урахування досвіду обслуговування у минулому, що є різним для різних споживачів.

Об'єктивність оцінювання якості обслуговування забезпечується порівнянням фактичного рівня обслуговування з нормативними параметрами, що регламентовано на галузевому та державному рівнях. Зі вступом України до СОТ та активізацією процесів глобалізації питання зі стандартизації системи обслуговування у підприємствах роздрібною торгівлі набуває особливого значення. З огляду на це, відзначимо, що з 2002 р. в Україні запроваджено систему атестації об'єктів роздрібною торгівлі, яка передбачає присвоєння магазинам категорій «люкс», «вища», «перша», «друга», згідно

з відповідністю основним вимогам до об'єктів роздрібною торгівлі [14].

Окрім того, слід також урахувувати такі особливості підприємств торгівлі, які у цілому зумовлені завданнями торгівлі, а також різноманітністю торгових підприємств із розглядом їхньої спеціалізації і функціональної ролі, форм продажу, торгових форматів.

Є ще один аспект, який слід урахувувати, – наявність інформації для розрахунку окремих показників ефективності. За умови, що здебільшого доступ до інформації підприємств-конкурентів вельми обмежений, виникає необхідність формування інформаційної бази для оцінки ефективності системи обслуговування на основі власних спостережень. Обґрунтування системи показників для оцінки обслуговування у торговельному підприємстві може проводитися в два етапи. На першому етапі формується база показників, використовуваних в економічній літературі для оцінки торгового обслуговування. На другому етапі визначається кількість показників, які використовуються для оцінки рівня обслуговування найчастіше. Для оцінки якості й ефективності системи обслуговування підприємств торгівлі пропонуємо відповідну систему одиничних, узагальнюючих та інтегральних показників, представлених у табл. 2.

Накопичення необхідної інформації на рівні окремого торговельного підприємства та дослідження змін параметрів якості й ефективності протягом визначеного періоду часу значно розширює можливості аналітика та дає змогу зробити висновок щодо характеру динаміки не лише якості чи ефективності, а у цілому системи обслуговування, проте лише в межах окремого торговельного підприємства. Здійснивши порівняння фактичних характеристик якості й ефективності системи обслуговування окремого торговельного підприємства з характеристиками підприємств-конкурентів, аналітик отримує додаткову інформацію щодо позиціонування господарюючих суб'єктів у конкурентній групі. У подальшому це дає змогу більш ґрунтовно підійти до визначення цільових параметрів системи обслуговування як у цілому, так і окремих

Таблиця 1

Напрями та зміст оцінювання системи торговельного обслуговування

Напря́м	Змі́ст
Оцінювання якості системи обслуговування	Передбачає оцінку фактичного рівня якості обслуговування зі споживчими очікуваннями, стандартами та нормативами, що затверджені на галузевому/державному рівні, стандартами та нормативами підприємства, якістю обслуговування підприємств-конкурентів
Оцінювання ефективності системи обслуговування	Передбачає оцінку фактичного рівня ефективності системи обслуговування із цільовими показниками підприємства, показниками ефективності системи обслуговування підприємств-конкурентів
Оцінювання якості та ефективності системи обслуговування в межах окремого господарюючого суб'єкта	Передбачає оцінку якості та ефективності системи торговельного обслуговування в межах окремого господарюючого суб'єкта
Оцінювання якості та ефективності системи обслуговування у групі підприємств-конкурентів	Передбачає оцінку конкурентоспроможності системи обслуговування окремого підприємства за критеріям якості та ефективності порівняно з підприємствами-конкурентами

Таблиця 2

Показники для порівняльної комплексної оцінки системи обслуговування на підприємствах роздрібно́ї торгівлі

Показники оцінки	Напря́м оцінки	
	Якість системи обслуговування	Ефективність системи обслуговування
Одиничні	задоволеність споживачів торгово-технологічним оснащенням підприємства	покупців; показник швидкості обслуговування; показник асортиментних позицій в розрахунку на 1 м ² торгової площі; коефіцієнт установчої площі; коефіцієнт демонстраційної площі
Загальні	показник відповідності цін якості обслуговування згідно з результатами опитування споживачів	товарооборот на 1 робітника торгового залу; товарооборот на 1 м ² торгової площі; прибуток на 1 робітника торгової площі; прибуток, що припадає на одиницю витрат з оплати праці робітників торгового залу
Інтегральні	інтегральний показник якості обслуговування	інтегральний показник ефективності системи обслуговування

її елементів, а також розробити заходи, спрямовані на досягнення бажаного стану системи.

На етапі формування системи обслуговування, під час здійснення порівняльного аналізу є доцільним використання показників статистики та динаміки показників якості й ефективності системи обслуговування, а також визначення ступеня коливань означених показників. Рівень коливань показників якості й ефективності дає змогу зробити висновок щодо стану системи обслуговування (стійкий/нестійкий) та визначити напрями подальшого розвитку системи обслуговування і розроблення заходів із підвищення якості та ефективності окремих елементів системи обслуговування.

Наступним після формування системи управління обслуговуванням є етап практичного впровадження розроблених заходів. З огляду на характер між фактичним та бажаним станом обслуговування перелік таких заходів може включати рішення як стратегічного, так і оперативного характеру, що стосуються різних елементарних складників системи обслуговування, а саме:

- збереження (підтримки чи відмови) від презентованого асортименту товарів та існуючих послуг;
- пропозиції нових товарів (товарів інших виробників) та нових послуг;
- запровадження інноваційних розробок в обслуговуванні;
- стимулювання працівників за підвищення якості послуг;
- обґрунтування цін на товари та послуги тощо.

Цей етап у загальній системі управління обслуговуванням торговельного підприємства пов'язаний із координацією та узгодженням руху фінансових, грошових та матеріальних потоків, управлінням комплексом маркетингових комунікацій, а також управлінням змінами організаційної структури, що є необхідним для реалізації заходів, прийнятих до впровадження. Реалізація – окремих етапів у загальній системі управління обслуговуванням торговельного підприємства.

Завершує цикл управління системою обслуговування у торговельному підприємстві блок

моніторингу та оцінки результату розвитку системи обслуговування. Цей етап необхідний через рухливість та непостійність зовнішнього середовища, зростання ризиків господарської діяльності та реалізації прийнятих заходів, спрямованих на зміну рівня обслуговування у торговельному підприємстві, тиск існуючих та загрозу появи нових конкурентів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні підприємства роздрібно́ї торгівлі мають доступ до одних і тих самих технологій, методів ведення торгівлі. Неможливо заперечувати той факт, що величезний вплив на ефективне досягнення цілей підприємства і його конкурентоспроможність має такий важливий чинник, як культура торговельного обслуговування, який зумовлює появу на ринку нових форматів підприємств роздрібно́ї торгівлі, що задовольняють високі вимоги споживачів до процесу торговельного обслуговування, відмінною рисою яких є надання широкого спектру додаткових послуг, надання максимально комфортних умов для здійснення покупки. У цих умовах якість торговельного обслуговування все частіше розглядається як головний інструмент конкурентоспроможності і потребує подальшого поглибленого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lehmann D., Winer R. Product Management. Third Edition. 2004. 622 p.
2. Parasuraman A. SERVQUAL : Multiple-Item Scale for Measuring Customer Perceptions of Service Quality. *Journal of retailing*. 1988. Vol. 64 (1). Spring. P. 12–40.
3. Теорія та практика торговельного обслуговування : навчальний посібник / В.В. Алопій та ін. ; за ред. В.В. Алопії. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.
4. Бланк І.А. Торговельний менеджмент : учебный курс. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2006. 782 с.
5. Голошубова Н.О. Роздільна торгівля м. Києва: трансформація формату та структури. *Вісник Київського національного університету*. 2015. Вип. 3 (1). С. 44–59.
6. Шуміло О.С., Круглова О.А. Вплив рівня обслуговування на цінову політику підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми та практики*. 2009. Вип. 2 (7). С. 64–67.

7. Тарасова Е.Е., Кадацкая Д.В. Оценка качества торгового обслуживания в предприятиях розничной торговли потребительской кооперации: теория и практика : монография. Белгород : БУКЭП, 2013. 197 с.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента ; пер. с англ. М.А. Майорова. Москва : Дело, 2002. 704 с.
9. Бровкіна Ю.О. Тенденції та перспективи роздрібної торгівлі в Україні. Економічні науки. 2017. Вип. 10 (50). С. 802–806.
10. Парасураман А., Цайтали В., Берри Л. Концептуальная модель оценки качества сервиса в будущих исследованиях. *Маркетинг*. 1985. № 49. С. 41–50.
11. Никишин А.Ф. Качество обслуживания как нематериальный ресурс торговых организаций. *Проблемы экономики и менеджмента*. 2016. № 3 (55). С. 68–71.
12. Garvin David A. *Managing Quality*. New York : The Free Press. 1988. P. 40–46.
13. Иванова Т.Ю., Приходько В.И. Теория организации. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 269 с.
14. Шестакова Е. Управление качеством обслуживания в рознице. *Дистрибуция и логистика*. 2005. № 4. С. 26–29.
5. Gholosubova N.O. Rozdibna torghivlja m.Kyjeva: transformacija formatu ta struktury / N.O. Gholosubova. [Retail trade in Kiev: transformation of the format and structure of the]. *The Bulletin of the Kiev National trade.-ekonom. un-th Whip*. Vol. 3 (1). 2015. pp. 44–59.
6. Shumilo O.S. Vplyv rivnja obslughovuvannja na cinovu polityku pidpryjemstva / O.S. Shumilo, O.A. Krughlova. [Influence of the level of service on the price policy of the enterprise]. *Financial and credit activity: problems and practices: Sb. sciences Kharkiv: UBS NBU*. 2009. Vol. 2 (7). P. 64–67.
7. Tarasova, E.E., Kadackaja, D.V. Ocenka kachestva torghovogo obsluzhyvanyja v predpryatyjakh roznychnoj torghovky potrebyteljskoj kooperacyi: teoryja y praktyka. [Estimation of the quality of trade services in the enterprises of retail trade in consumer co-operation: theory and practice]: Monograph. Belgorod: BUKEP Publishing House, 2013. 197 p.
8. Meskon M.Kh. Osnovy menedzhmenta / Meskon M.Kh., Aljbert M., Khedoury. F [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 2002. 704 p.
9. Brovkina Ju.O. Tendenciji ta perspektyvy rozdribnoji torghivli v Ukrajinі Trends and [Prospects of Retail Trade in Ukraine]. *Economics. Whip*. Vol. 10 (50). 2017. Pp. 802–806.
10. Parasuraman A., Cajtaly V., Berry L. Konceptualjnaja modelj ocenky kachestva servysa v budushhykh yssledovanyjakh [Conceptual model of service quality assessment in future research]. *Marketing*. 1985. Vol. 49. P. 41–50.
11. Nykyshyn A.F. Kachestvoo bsluzhyvanyja kak nemateryalnijnyj resurs torghovykh orghanyzacyj [Quality of service as an intangible resource of trading organizations]. *Problems of Economics and Management*. Vol. 3 (55). 2016. P. 68–71.
12. David A. Garvin *Managing Quality / David A/ Garvin // New York : The Free Press*. 1988. P. 40–46.
13. Yvanova T.Ju. Teoryja orghanyzacyj / T.Ju. Yvanova, V.Y. Prykhodjko [Organization theory]. St. Petersburg : Peter, 2004. 269 p.
14. Shestakova E. Upravlenye kachestvom obsluzhyvanyja v roznyce [Quality management of retail services]. *Distribution and logistics*. 2005. Vol. 4. P. 26–29.

REFERENCES:

1. Donald Lehmann *Product Management*. Third Edition / Donald Lehmann, Russell Winer. 2004. 622 p.
2. Parasuraman, A. *SERVQUAL : Multiple-Item Scale for Measuring Customer Perceptions of Service Quality / A. Parasuraman, Valarie A. Zeithaml, Leonard L. Berry // Journal of retailing*. 1988. Vol. 64 (1). Spring. P. 12–40.
3. Апопій В.В. Теорія та практика торгівельного обслуговування: навч. посіб. / В. В. Апопій, І. П. Мішук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як ; за ред. В. В. Апопія. [The theory and practice of trade services]. Kyiv : Center for Educational Literature, 2005. 496 p.
4. Blank Y.A. *Torghovyj menedzhment: ucheb. kurs [Torghovyj menedzhment]*. Kyiv : Nyka-Centr: Eljgha, 2006. 782 p.

УДК 338.26

Гайда Н.В.
аспірант

Тернопільського національного економічного університету

Gaida Nazar
Phd Student,

Ternopil National Economic University

**АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК У КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКОЗНАВЧИХ УМОВ****ANALYSIS OF MANAGEMENT RESOURCE SUPPLYING AT AGRICULTURAL
COMPANIES IN THE CONTEXT OF SAFETY KNOWLEDGE CONDITIONS****АНОТАЦІЯ**

Розглянуто теоретичні основи організації та функціонування ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання. Проаналізовано основні загрози безпеці ресурсного потенціалу, побудовано схему взаємодії ресурсного потенціалу із системою управління економічною безпекою підприємств. Проведено огляд теоретичних підходів до визначення поняття «ресурси виробництва» різними авторами. Досліджено чинники виробництва, підходи до економічного управління ресурсами, що використовуються аграрними підприємствами в процесі їхньої господарської діяльності в сучасних умовах. Досліджено рівень ресурсного забезпечення підприємств АПК у Тернопільській області та ідентифіковано основні чинники виробничих процесів. На основі кореляційно-регресійного аналізу визначено міру залежності результатів агропромислової діяльності від таких чинників, як площа земельних угідь, середня чисельність працівників, залучених у виробництво, вартість основних виробничих засобів і потужностей.

Ключові слова: ресурси, ресурсне забезпечення, ресурси виробництва, чинники виробництва, механізми управління, потенціал підприємства, безпека підприємства.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические основы организации и функционирования ресурсного обеспечения субъектов хозяйствования. Проанализированы основные угрозы безопасности ресурсного потенциала, построена схема взаимодействия ресурсного потенциала с системой управления экономической безопасностью предприятий. Проведен обзор теоретических подходов к определению понятия «ресурсы производства» различными авторами. Исследованы факторы производства, подходы к экономическому управлению ресурсами, используемые аграрными предприятиями в процессе их хозяйственной деятельности в современных условиях. Исследован уровень ресурсного обеспечения предприятий АПК в Тернопольской области и идентифицированы основные факторы производственных процессов. На основе корреляционно-регрессионного анализа определена степень зависимости результатов агропромышленной деятельности от таких факторов, как площадь земельных угодий, средняя численность работников, вовлеченных в производство, стоимость основных производственных средств и мощностей.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсное обеспечение, ресурсы производства, факторы производства, механизмы управления, потенциал предприятия, безопасность предприятия.

ANNOTATION

The article analyzes the main threats to the security of the resource potential, constructs the scheme of interaction of resource potential with the system of management of economic security of enterprises. The review of theoretical approaches to the definition of "production resources" by different authors. Describes theoretical bases of organization and functioning of business entities resource support. Presents a comprehensive indicator system formation and use of enterprise resources. It is emphasized on the

organization administrative mechanism of economic agents' stability and security formation in the common management enterprise system that is based on resource approach to strategic management formation. The dependence of business entities' market opportunities on resource and institutional constraints is demonstrated. It is shown how enterprises' market opportunities can grow in the result of their joint efforts, aimed at changing the institutional characteristics of economic environment and increasing the resources' usage efficiency. The article describes theoretical bases of organization and functioning of business entities financial and economic security system. The conditions to ensure financial and economic security at enterprises are defined. It is emphasized on the organization administrative mechanism of economic agents' stability and security formation in the common management enterprise system that is based on resource approach to strategic management formation. The article deals with the factors of production, approaches to economic management of resources used by agricultural enterprises in the process of their economic activity in modern conditions. The level of resource providing of agroindustrial complexes in the Ternopil region was investigated and the main factors of production processes were identified. On the basis of correlation-regression analysis, the degree of dependence of the results of agro-industrial activities on factors such as the area of land, the average number of employees involved in production, the value of basic production facilities and capacities is determined.

Key words: resources, resource support, production resources, factors of production, management mechanisms, the potential of the enterprise, enterprise security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для забезпечення стійкого економічного розвитку і функціонування підприємства необхідне забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності, платоспроможності та стійкості аграрних товаровиробників. Для того щоб досягти цілей і завдань, які сьогодні поставлені перед підприємствами всіх форм власності, в умовах стрімкого наростання кризових явищ, нестабільності всередині країни, політичного та соціально-економічного загострення, необхідне посилення уваги до питань власної економічної безпеки ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств у процесі господарської діяльності. У межах чинного законодавства суб'єкти АПК самостійно приймають рішення щодо використання ресурсів, вибору пріоритетних напрямів виробництва і подальшої реалізації продукції, вибору ринків збуту, отримання та розподілу

прибутків. Для забезпечення стійкого економічного розвитку і функціонування сільськогосподарських підприємств необхідно забезпечувати їх виробничими ресурсами, зокрема підприємства АПК земельними, фінансовими, трудовими, інформаційними, інноваційними та інвестиційними ресурсами та основними виробничими засобами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінки й ефективного використання ресурсного потенціалу присвятили свої праці Д.Ф. Крисанов [1], В.М. Трегобчук [1], А.Е. Юзефович [1], С.Л. Брю [4], Є.В. Лапін [3], К.Р. Макконнелл [4], Г.М. Підлісецький [5], О.В. Ульяновченко [8] та ін. Питанням дослідження поняття «управління ресурсним забезпеченням на підприємстві» займалися такі іноземні вчені, як В. Wernerfelt [14], С. Helfat [15], М. Peteraf [15] та ін. Водночас деякі питання, які стосуються економічної безпеки та рівня забезпеченості підприємств АПК ресурсами та їх раціонального використання в умовах кризових явищ та динамічних змін економічного середовища, потребують поглиблених досліджень. Це свідчить про актуальність і необхідність проведення поглибленого дослідження даного питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз стану економічної безпеки та рівня забезпеченості підприємств АПК такими ресурсами, наявність яких забезпечить господарську структуру всіма необхідними елементами ресурсного забезпечення для ефективного ведення господарської діяльності, залучення, використання та розподілу ресурсного потенціалу підприємств в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ресурсне забезпечення розвитку агропромислового підприємства можна визна-

чити як суму видів ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, природних, інформаційних, інноваційних) і джерел їх формування, які беруть участь у процесі розвитку. Під час управління ресурсним забезпеченням також необхідно акцентувати увагу на спрямуванні, поповненні й відтворенні, розширенні джерел ресурсів, і лише через можливість участі ресурсів у функціонуванні та розвитку підприємств створюється його ресурсний потенціал.

Необхідно розуміти, що для будь-якого за розміром чи сферою діяльності підприємства завжди існують загрози розвитку, які можуть виникнути як зовні так і всередині підприємства. Система економічної безпеки спрямована на те, щоб захистити підприємство від внутрішніх і зовнішніх загроз, надійно й ефективно використати фінансовий та матеріальний потенціал підприємства.

Види загроз економічній безпеці та їх наслідки будуть залежати від роду занять підприємств. У кожного підприємства виникає своя система загроз, притаманна саме цьому підприємству, тому основним завданням керівника підприємства в конкретній ситуації є виокремлення найбільш небезпечних загроз і на основі їх аналізу – розроблення системи заходів, які сприятимуть запобіганню або послабленню чинників і загроз.

У науковій літературі описано безліч внутрішніх і зовнішніх загроз підприємству у цілому. Додільно розглянути одні з основних загроз у діяльності агропромислових підприємств (табл. 1).

У цілому ресурсний потенціал підприємства має граничну (час, коли зміни не дають бажаного результату) можливість змінюватися, що вимагає від суб'єкта господарювання періодичного технічного переозброєння і реконструкції виробничих потужностей, відновлення та підвищення рівня кваліфікації робочого і керуючого персоналу, визначення нових стратегічних зон господарювання, за необхідності їх зміна. З вищесказаного випливає, що система управління економічною безпекою у цілому має ґрунтуватися на ресурсно-

Таблиця 1

Основні внутрішні і зовнішні загрози в діяльності підприємств АПК

Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
Високий ступінь зносу основних фондів (становить приблизно 60%)	Неефективна система оподаткування, складнощі з поверненням ПДВ
Високий рівень незабезпеченості підприємств матеріальними засобами і цінностями внаслідок їх розкрадання	Висока вартість матеріальних ресурсів
Низький рівень інвестиційно-інноваційної активності	Нестабільність національної грошової одиниці, коливання курсу валют
Низька конкурентоспроможність продукції	Відсутність забезпечення мінімальної гарантованої ціни на продукцію
Відсутність достатньої кількості вільних фінансових ресурсів через сезонність	Відсутність фінансової підтримки товаровиробників державою
Відсутність механізму державної підтримки	Недостатня інформованість аграрного сектору, відсутність системи цінового моніторингу
Відсутність вільних фінансових ресурсів через сезонність роботи	Виникнення непередбачуваних обставин техногенного характеру

Джерело: складено на основі [18, с. 238]

му підході, основою якого є управління ресурсами, що безпосередньо буде залежати від наявності ресурсів на підприємстві, можливості їх зміни протягом функціонування підприємства відповідно до змін стратегічних цілей, що зумовлені інтересами господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Ресурсний потенціал підприємства – багатогранне поняття, що об'єднало в собі внутрішні та зовнішні умови розвитку підприємства, стратегічні цілі, джерела розвитку, чинники діяльності і насамкінець досягнуті ним результати. На нашу думку, необхідно ретельніше розглянути поняття «ресурси».

Безпосередньо термін «ресурс» походить від французького *ressource* – засіб, спосіб, дані [1, с. 66]. Нині не існує єдиного визначення, науковці по-різному тлумачать як його суть, так і структуру. Однак у науковій літературі існує велика кількість тлумачень сутності поняття «ресурси виробництва» (табл. 2).

Розглядаючи структуру ресурсного потенціалу у цілому, варто виділити природні, матеріальні, фінансові, трудові, інформаційні, інноваційні та інвестиційні ресурси, які необхідні кожному суб'єкту господарювання для забезпечення ефективної економічної діяльності виходячи зі специфіки галузі для підвищення рівня економічного розвитку, досягнення мети і стратегічних цілей діяльності підприємства.

Ресурси, що використовуються підприємством у процесі виробничих процесів, називаються чинниками виробництва. Дослідження чинників виробництва беруть початок у роботі А. Сміта «Економічне вчення», який розглядав

землю, капітал та працю як основні складники процесу виробництва [6]. Ж.Б. Сей також виділяв три основні чинники виробництва: працю, капітал і землю, які формують цінність товарів і визначають доходи власників цих чинників. Однак французький економіст, Ф. Кене найважливішим з-поміж цих трьох чинників виробництва вважав землю і називав її «матір усього багатства» [7]. У ХХ ст. Дж. Кларк із власних міркувань запропонував віднести до чинників виробництва «підприємницькі здібності», управлінські й організаційні здібності, які дають змогу якнайкраще вирішувати питання використання обмежених ресурсів як чинників виробництва [2]. Під економічними ресурсами всі вище зазначені вчені розуміють природні, людські й вироблені людиною ресурси, що використовуються для виробництва послуг і товарів [4].

Тобто чинники – це рушійна сила виробництва й основна умова його здійснення. У нинішніх умовах можна виділити такі чинники виробництва суб'єктів господарювання: земля – розглядається як основний засіб виробництва в аграрній сфері; праця – персонал підприємства та підприємницькі здібності; капітал – матеріально-технічна база; інформація. Для ефективного функціонування та розвитку агропромислового підприємства чинники виробництва повинні функціонувати як взаємопов'язана сукупність елементів.

Ефективність взаємопов'язаності чинників виробництва характеризується системою показників ефективності діяльності: валовий дохід,

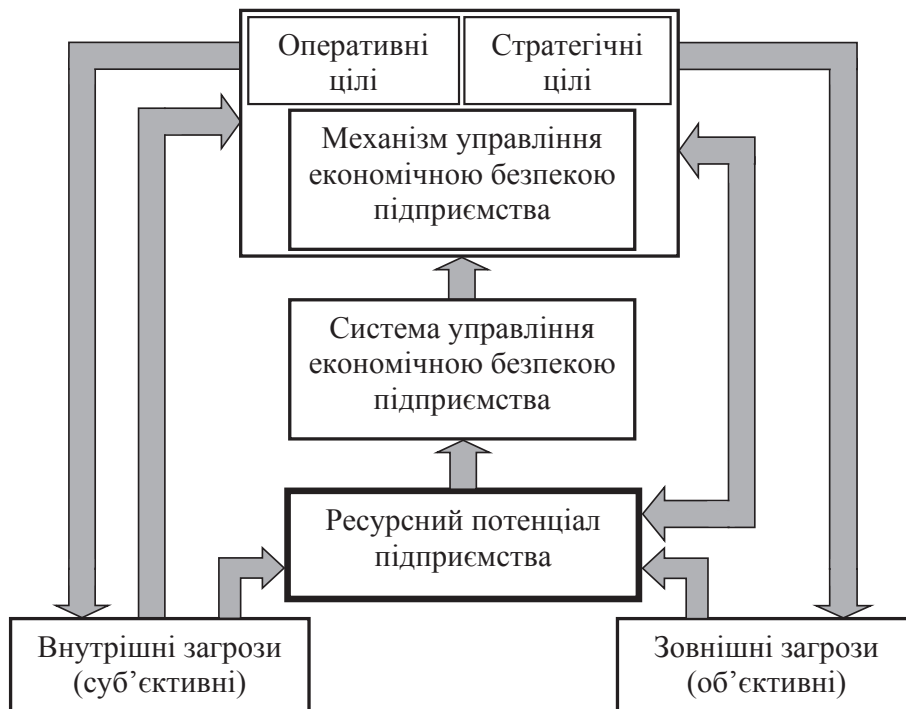


Рис. 1. Схема взаємодії ресурсного потенціалу із системою управління економічною безпекою підприємств

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Трактування поняття «ресурси виробництва» окремими авторами

Автор/джерело	Запропоноване визначення поняття
В.П. Грузинов [10]	Розглядає ресурси як «фактори, що використовуються для виробництва економічних благ»
А.І. Ільїн та В.П. Волков [11]	Ресурси – це залучені в господарський обіг чинники виробництва
С.В. Мочерний [12]	Ресурси – основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система й які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку
С.М. Гончаров [13]	Ресурси визначаються як природні, сировинні, матеріальні, трудові, фінансові цінності, які можуть бути використані в разі потреби для створення продукції, надання послуг, одержання додаткової вартості

чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток і рентабельність.

Взаємозв'язок ресурсного потенціалу, чинників виробництва та результатів діяльності підприємства показано на рис. 2.

Агропромисловий сектор економіки – це галузь, яка зосереджена на роботі із земельним

потенціалом і землею, яка виступає засобом у сільськогосподарському виробництві. Сьогодні спостерігається негативна тенденція, пов'язана з використанням землі та викликана шкідливим антропогенним впливом, вирощуванням агропромислових культур без застосування новітніх інноваційних технологій, що призводить

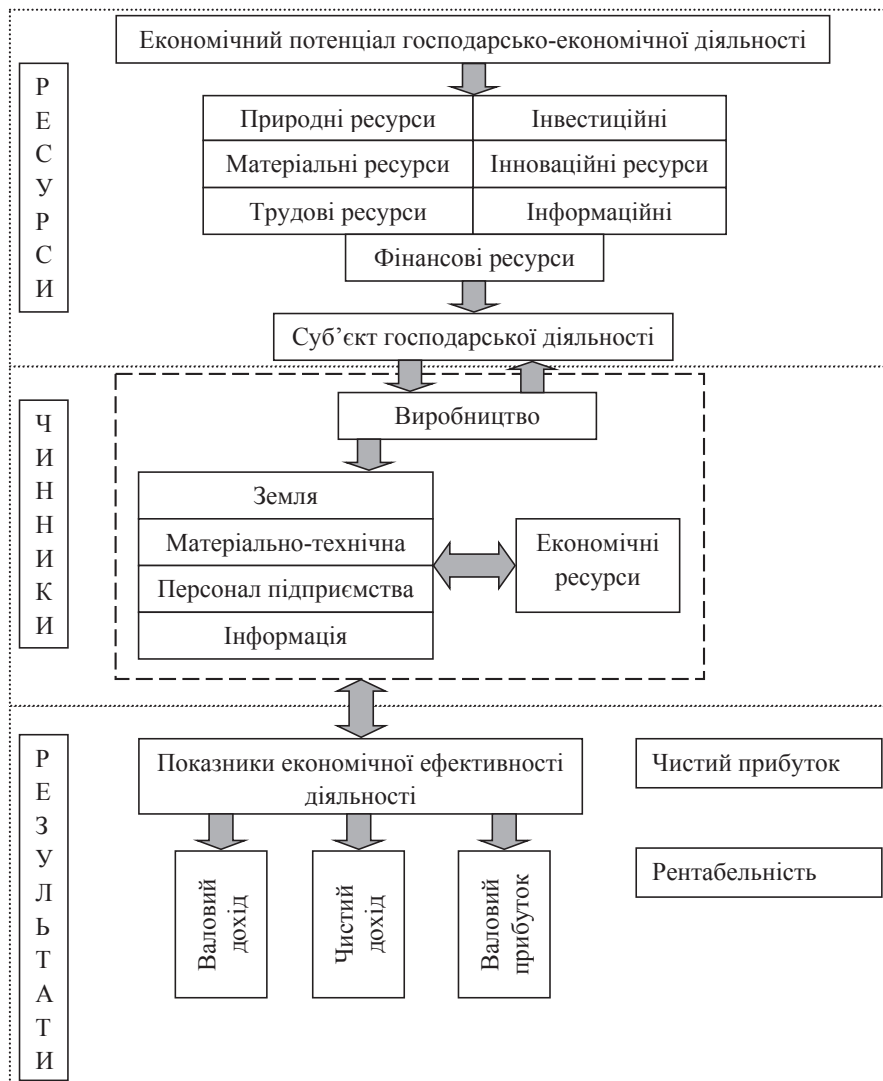


Рис. 2. Ресурсний потенціал, чинники виробництва і результати господарської діяльності підприємств: структурно-логічні взаємозв'язки
Джерело: авторська розробка

до значного зниження родючості та деградації ґрунтів, що суттєво погіршує подальшу продуктивність земельних площ у цілому.

Земельний фонд Тернопільської області становить 1 804,7 тис. га, у тому числі сільськогосподарські угіддя – 1 050,7 тис. га, із них рілля – 852,8 тис. га. Більшу частину землекористувачів займають громадяни, яким належить приблизно 51,3% сільськогосподарських угідь, сільськогосподарські підприємства займають 31,9% угідь, іншим категоріям землекористувачів належить 16,8% сільськогосподарських угідь.

Під час проведення часткового аналізу стану земельних угідь Тернопільської області стало зрозуміло, що за останні роки площі сільськогосподарських угідь аграрних підприємств області мали тенденцію до зростання. Так, площа сільськогосподарських угідь агропідприємств Тернопільщини в 2018 р. порівняно з 2015 р. помітно збільшувалася. Це пов'язано зі стрімким розвитком сільськогосподарських підприємств, зокрема почало динамічно розвиватися садівництво області. Якщо раніше фруктами були засаджені 200 га, то нині на території області є понад тисячу гектарів садів.

Розглянемо динаміку землекористування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області (табл. 3).

Щорічне збільшення сільськогосподарських угідь і рілля напряму пов'язане зі збільшенням кількості суб'єктів господарювання в аграрній сфері економіки регіону, зокрема в 2015 р. функціонувало близько 500 сільськогосподарських формувань, у 2017 р. кількість суб'єктів господарської діяльності збільшилася до 620, з яких господарські товариства – 124, виробничі кооперативи – 19, фермерські господарства – 366, приватні підприємства – 99, державні підприємства – 12 формувань [9]. Обсяг виробництва сільського господарства порівняно з минулим роком збільшився на 7,6%.

Також необхідно зазначити, що на динаміку землекористування в аграрному секторі еконо-

міки впливають процеси, пов'язані з приватизацією та паюванням земель, а також нерегульованість механізмів на основі тимчасового або постійного вилучення земельних ділянок із власності та господарського обігу з метою консервації. Зауважимо, що одним з основних складників ресурсного потенціалу агропромислового підприємства є трудові ресурси, задіяні на постійних і сезонних роботах. У Тернопільському регіоні спостерігається тенденція до збільшення середньорічної чисельності працівників, зайнятих у сільському господарстві, зокрема у садівництві.

Протягом 2015–2018 рр. чисельність працівників агропромислових підприємств в Тернопільській області збільшилася у 1,07 рази (табл. 4).

І хоча інноваційний розвиток і матеріально-технічна база передбачають зменшення чисельності працівників унаслідок механізації й автоматизації сільськогосподарського виробництва, в аграрній сфері області ці процеси несумісні, тому підвищення рівня забезпеченості агропромислових і сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами та їх ефективне використання можливі за умов мотивації праці сільськогосподарських працівників шляхом підвищення їхніх доходів, забезпечення соціальних потреб, розвитку соціальної інфраструктури на селі.

Доцільно розглянути забезпеченість сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами (табл. 4).

Два основні показники трудової забезпеченості агропромислових і сільськогосподарських підприємств – площа земельних угідь та вартість засобів виробництва, що припадає на одного працівника. Аналізуючи отримані дані, видно, що площа земельних угідь та обсяги основних засобів у розрахунку на одного працівника на агропромислових і сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області значно збільшуються порівняно з минулими роками. Одним з основних економічних ресурсів, від функціонування якого залежать процес і результат проведених виробничих робіт,

Таблиця 3

Динаміка землекористування сільськогосподарських підприємств

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Сільськогосподарські угіддя, тис. га	1050,7	1080,3	1123,9	1143,6
Рілля, тис. га	852,8	873,8	879,6	886,8

Таблиця 4

Забезпеченість сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Середньорічна чисельність працівників, тис. осіб:	485	489	503	523
– у рослинництві	261	270	298	305
– у тваринництві	224	219	205	218
Припадає на 1 працівника:				
с.-г. угідь, га	2,1	2,2	2,23	2,18
основних засобів, тис. грн	80,5	123,5	162,7	181,4

є матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств та її основні виробничі засоби і потужності. З матеріально-технічним потенціалом агропромислових підприємств пов'язані всі виробничі процеси сільськогосподарського виробництва. Фінансовий стан суб'єктів господарювання протягом певного періоду зумовив позитивні тенденції в динаміці та відтворенні основних виробничих засобів аграрного сектору, що спричинило певне зростання динаміки стану та руху основних засобів сільськогосподарських підприємств у Тернопільській області (табл. 5).

Як видно з табл. 5, аналіз динаміки стану руху основних виробничих засобів Тернопільщини вказує на те, що їхня вартість має міцну тенденцію до збільшення. Тоді як у 2015 р. вартість основних засобів становила 279,3 млн грн, то на кінець 2018 р. вона збільшилася у 1,04 рази і становила 290,7 млн грн. Також важливо звернути увагу на те, що вартість уведених у дію нових основних засобів мала тенденцію до зростання і в 2018 р. порівняно з 2015 р. збільшилася у 1,57 рази, також збільшилося значення коефіцієнта оновлення (у 3,27 рази). Позитивною була тенденція до зростання коефіцієнта інтенсивності оновлення, що позитивно вплинуло на одиницю зменшення зносу основних виробничих засобів на 1,34 у 2018 р. порівняно з 2015 р.

Основними показниками фондозабезпеченості агропідприємства є фондооснащеність земельної площі угідь та фондоозброєність праці, які протягом періоду дослідження мали тенденцію до зростання (в 1,22 рази).

Також слід акцентувати увагу на тому, що, крім трьох основних економічних ресурсів – землі, капіталу та праці, існує четвертий ресурс – здатність до підприємництва. Підприємницька здатність знаходить свою матеріальну реалізацію у доході, який отримується підприємцем. Для того щоб господарська діяльність ефективно продовжувала діяти і розвивалася, необхідно щоденно проводити заходи з організації роботи підприємства, знаходити все нові й нові

джерела фінансування, розширювати ринок збуту товарів і послуг, шукати покупців та поставальників. Саме за допомогою здатності до підприємництва економічні ресурси перетворюються на нову вартість, яка формується у товарі.

Унаслідок ефективного та раціонального використання, управління різного роду ресурсами на підприємствах сільськогосподарських товаровиробників аграрного сектору економіки в Тернопільській області протягом періоду дослідження мало тенденцію до зростання (табл. 6).

В умовах динамічних змін внутрішнього і зовнішнього середовища для забезпечення стійкого економічного розвитку і функціонування суб'єктів сільськогосподарської діяльності необхідне забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності, платоспроможності та стійкості підприємства, тому для цього важливим чинником є інформація. На основі своєчасної, змістовної та достовірної інформації будуть прийматися оптимальні рішення щодо управління та підвищення конкурентоспроможності підприємств та рівня рентабельності їхньої підприємницької діяльності.

За допомогою інформаційних ресурсів можливо досягти таких цілей:

- створення сприятливого клімату для досягнення концептуальних вигід щодо ресурсного забезпечення, що в подальшому сприятиме ефективному розвитку підприємства;
- своєчасне впровадження матеріально-технічної й інноваційної ресурсної компоненти виробничого й організаційного характеру;
- вчасне реагування і прийняття організаційних рішень за зміни законодавчо-правового поля.

За характером і способом поєднання чинники виробництва є однопорядковими, але нерівнозначними за своєю сутністю. За характером поєднання чинники виробництва відображаються сукупністю важливих соціально-економічних показників тієї чи іншої економічної системи та її виробничих відносин у цілому. У способі поєднання лежить певна історична комбінація засобів виробничого

Таблиця 5
Динаміка стану та руху основних засобів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Основні засоби на початок року, млн грн	279,3	295,4	215,6	290,7
Введення в дію основних засобів, млн грн	8,9	21,6	18,9	14
Ліквідовано основних засобів, млн грн	23,2	21	10,2	14,8
Основні засоби на кінець року, млн грн	254,2	287	200,5	255,5
Знос від початку експлуатації, млн грн	80,6	98,6	101,2	132,6
Річний приріст (+), зниження (-), млн грн	68,2	98,5	86,3	105
Темп росту (зниження), %	90,2	101,8	110	116
Коефіцієнт оновлення, %	7,9	11,6	20,1	25,9
Коефіцієнт ліквідності, %	8,5	6,7	7,8	9,3
Коефіцієнт зносу, %	47,7	48,9	50,1	51,7
Коефіцієнт інтенсивності оновлення, %	-3,8	2,8	4,4	5,1
Фондооснащеність земельної площі, грн/га	3899	4000	4356	4600
Фондоозброєність праці, грн/осіб	48,3	51,2	54,6	58,2

Таблиця 6

**Ефективність використання ресурсного потенціалу
аграрним сектором економіки Тернопільської області**

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Валова продукція у розрахунку на:				
1 га с.-г. угідь, грн	3255	3703	3895	4102
1 середньорічного прац., грн	4423	4689	4795	5108
1000 грн основних засобів, грн	813	1058	1298	1414
Валовий дохід у розрахунку на:				
1 га с.-г. угідь, грн	103	412	1117	2682
1 середньорічного прац., грн	1655	9056	20365	40562
1000 грн основних засобів, грн	32	95	265	583
Чистий дохід у розрахунку на:				
1 га с.-г. угідь, грн	5203	6680	7096	7648
1 середньорічного прац., грн	77524	140280	205784	290625
1000 грн основних засобів, грн	1625	1553	1612	1662
Валовий прибуток у розрахунку на:				
1 га с.-г. угідь, грн	1421	1256	1412	1501
1 середньорічного прац., грн	23683	31400	47066	75050
1000 грн основних засобів, грн	4547	5400	6212	6904
Чистий прибуток, тис. грн	21700	74060	129833	186454
Рентабельність, %	9,5	11,5	23	27

процесу та робочої сили, тобто особливості продуктивних сил виробництва.

Поєднання чинників виробництва – це не стала система, а динамічне явище. Проблеми, які виникають у процесі поєднання чинників виробництва, представлено на рис. 3.

Для визначення впливу окремих чинників на результативність виробництва проведено багатофакторний аналіз на основі кореляційно-регресійної моделі, що дає змогу дати кількісну оцінку детермінованого зв'язку між ними.

Для проведення багатофакторного аналізу на основі кореляційної моделі необхідні такі факторні ознаки:

- площа сільськогосподарських угідь, га (x_1);
- середньорічна чисельність працівників аграрного сектору, осіб (x_2);
- вартість основних виробничих засобів, тис. грн (x_3);
- підприємницькі здібності (x_4);
- за результативну ознаку взято обсяг валової продукції агропідприємств Тернопільської області, тис. грн (y).

У результаті проведення моделювання отримано рівняння (залежність між результативною і факторними ознаками) яке виглядає так:

Тепер детальніше опишемо отримане рівняння:

- показник X_1 вказує на те, що за фіксованого значення чинників збільшення площі земельних угідь на 1 га, збільшиться вихід валової продукції на 589,4 тис. грн;
- показником X_2 позначається середньорічна чисельність працівників аграрного сектору, яка збільшилась на 518,5 осіб;
- за збільшення показника X_3 збільшується вартість основних виробничих засобів на 1 тис. грн, що понизить значення результативної ознаки на 188 тис. грн;

– у показнику X_4 відбувається зниження рівня підприємницьких здібностей на одиницю вимірювання на 168 101 тис. грн;

– що стосується середньої чисельності працівників, то збільшення отриманого обсягу валової продукції можливе за умови скорочення чисельності, що суперечить соціальному складнику розвитку ринкової економіки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Під час формування складників ресурсного забезпечення необхідно звернути увагу на те, що вони повинні відповідати певній стратегії розвитку агропромислового підприємства й цілям внутрішніх бізнес-процесів і бути інтегрованими з кожним із них. Важливим є взаємозалежне формування матеріальних ресурсів підприємства разом з інтелектуальними активами, що створить додаткові економічні переваги, якими є ефективніше використання сукупного ресурсного потенціалу.

Сучасні умови розвитку вимагають зміни парадигми щодо оцінки стану економічної безпеки та ефективності використання ресурсів на підприємстві. Цінність усіх видів ресурсів повинна визначатися їх відповідністю та стратегічним пріоритетам розвитку підприємства, а не обсягом коштів, витрачених на них. Якщо ресурси відповідають установленим стратегіям управління на підприємстві, то цінність цих ресурсів значно збільшується порівняно з тими ресурсами, які не відповідають поставленим стратегіям. Навіть за залучення великої кількості фінансів цінність такої стратегії буде незрівнянно малою.

Отже, обдумане і раціональне формування, ефективне використання ресурсного потенціалу є основними складниками ефективного функціонування агропідприємств в умовах динамічних змін у світі. Оптимальні, правильно організовані



Рис. 3. Способи вирішення проблемних аспектів ресурсного забезпечення підприємств АПК

Джерело: авторська розробка

управлінські рішення, які стосуються ресурсного забезпечення діяльності підприємств, слугуватимуть підвищенню фінансової та ринкової стійкості агропідприємств, конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, зміцненню позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Вагомим аспектом ефективного використання ресурсів для забезпечення розвитку агропромислових підприємств є об'єднання всіх ресурсів в одне ціле, які зможуть взаємодіяти між собою і формувати підґрунтя для розвитку підприємств у цілому. Також необхідно пам'ятати, що для ефективного функціонування і розвитку агропромислових підприємств має бути ефективно організована фінансова безпека підприємства, яка в результаті управління забезпечить здійснення цілеспрямованого й ефективного використання ресурсів, стабільне функціонування підприємства, визначення завдань для досягнення поставленої мети, виявлення і подолання різного роду загроз та швидку адаптацію до умов середовища, що змінюються [16, с. 116].

Перспективою подальших досліджень може стати розроблення та вдосконалення концептуально-методичних аспектів ресурсного забезпечення безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трегобчук В.М., Юзефович А.Е., Крисанов Д.Ф. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) ; відпов. ред. акад. УААН В.М. Трегобчук. Київ : Ін-т економіки НАНУ, 2003. 259 с.
2. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. Москва : Экономика, 1992. 447 с.
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы : Университетская книга, 2002. 310 с.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика ; пер. с англ. 11-го изд. Киев : Хагар-Демос, 1993. 785 с.
5. Підлісецький Г.М., Толкач М.І. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 65–66.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Эксмо, 2007. 960 с.
7. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии ; пер. с франц. Е.Н. Каменецкой. Москва : Прогресс, 1984. 240 с.
8. Ульяновченко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері : монографія. Харків : ХНАУ, 2006. 357 с.
9. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2016 рік / за ред. Г.А. Пашинської. Житомир, 2017. 495 с.
10. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия : учебное пособие ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика, 2000. 208 с.
11. Волков В.П., Ильин А.И., Станкевич В.И. Экономика предприятия : учебное пособие ; под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. Москва : Новое знание, 2003. 677с.
12. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2002. Т. 3. С. 206.
13. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С.М. Гончарова. Київ : Центр навчальної літератури, 2009. 264 с.

14. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*. 1984. № 5. P. 173.
15. Helfat C., Peteraf M. The dynamic resource-based view: capability life cycles. *Strategic Management Journal*. 2003. № 24. P. 997.
16. Вівчар О.І. Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки. *Наука молода*. 2012. Вип. 18. С. 118–122.
17. Vivchar O. Kolesnikov A. Peculiarities of assessment technologies usage in the management of financial and economic security of enterprises. *Business Economics*. 2015. Issue 4 (2). Vol. 51. P. 393–398.
18. Дюбо О.М. Особливості ресурсного забезпечення системи управління економічною безпекою підприємств АПК. *Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети*: тези доп. і повід. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Донецьк, 17 грудня 2010 р. Донецьк, 2010. С. 237–239.
7. Сей З.Н.Б. Трактат політичної економії / Пер. с франц. Ye.N. Kamenetskoy. М.: Progress, 1984. 240 pp.
8. Ul'yanchenko O.V. Formuvannya ta vykorystannya resursnoho potentsialu v ahraryniy sferi: Monohrafiya. Kharkiv: KHNAU, 2006. 357 pp.
9. Statystychnyy shchorichnyk Ternopil's'koyi oblasti za 2016 rik / Za red. H.A. Pashyns'koyi. Zhytomyr, 2017. 495 pp.
10. Gruzinov V.P., Gribov V.D. Ekonomika predpriyatiya: ucheb. posob. / Vtoroy izd., Pererab. i dop. М.: Finansy i statistika, 2000. 208 pp.
11. Volkov V.P., Il'in A.I., Stankevich V.I. Ekonomika predpriyatiya: ucheb. posob. / Pod obshch. red. A.I. Il'ina, V.P. Volkova. М.: Novoye znaniye, 2003. 677 pp.
12. Ekonomichna entsyklopediya: U 3-kh tomakh. / Redkol.: S. V. Mochernyy (vidp. red.) ta in. K.: Akademiya, 2002. T. 3. PP. 206.
13. Honcharov S.M. Tlumachnyy slovnyk ekonomista / za red. prof. S.M. Honcharova. K.: Tsentр navchal'noyi literatury, 2009. 264 pp.
14. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm // *Strategic Management Journal*. – 1984. – no 5. – PP. 173.
15. Helfat S., Peteraf M. The dynamic resource-based view: capability life cycles // *Strategic Management Journal*. 2003. – no 24. – P. 997.
16. Vivchar O. I. Osoblyvosti identyfikatsiyi metodiv otsinky rynkovoyi vartosti biznesu pry diahnozytsiyi yoho ekonomichnoyi bezpeky. *Visnyk Nauka moloda. Ternopil'*: TNEU. 2012. Vypusk 18. PP. 118–122.
17. O. Vivchar, A. Kolesnikov. Peculiarities of assessment technologies usage in the management of financial and economic security of enterprises *Business Economics* – Issue 4 (2), (October). Volume 51. “Palgrave Macmillan L td.”, 2016. – PP. 393–398.
18. Dyubo O. M. Osoblyvosti resursnoho zabezpechennya systemy upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstv APK. *Strukturni reformy i transformatsiyi v promyslovosti: perspektvy i priorytety: tezy dop. i povid. Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Donets'k, 17 hrud. 2010 r.)*. NAN Ukrayiny: In-t ekonomiky prom-sti. Donets'k, 2010. PP. 237–239.

REFERENCES:

1. Trehobchuk V.M., Yuzefovych A.E., Krysanov D.F. Vidtvorennya ta efektyvne vykorystannya resursnoho potentsialu APK (teoretychni i praktychni aspekty) / *Vidpov. red. akad. UAAN V.M. Trehobchuk. K.: In-t ekonomiky NANU, 2003. 259 pp.*
2. Klark Dzh.B. *Raspredeleniye bogatstva*. М.: Ekonomika, 1992. 447 pp.
3. Lapin Ye.V. *Ekonomicheskyy potentsial predpriyatiya: monografiya*. Sumy: Universitetskaya kniga, 2002. 310 pp.
4. Makonnell K.R., Bryu S.L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* / Per. s angl. 11-go izd. K.: Khagar-Demos, 1993. 785 pp.
5. Pidlisets'kyu H.M., Tolkach M.I. *Pidvyshchennya efektyvnosti vykorystannya resursnoho potentsialu ahrarynoho sektoru*. *Ekonomika APK*. 2008. № 5. PP. 65–66.
6. Smit A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov*. М.: Eksmo, 2007. 960 pp.

УДК 465

Гуріна Г.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету

Gurina Ganna
PhD in Economics, Associate Professor,
National Aviation University

ЗАЛЕЖНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ВІД ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

DEPENDENCE OF FORMATION OF THE STRATEGY OF EXPORTS OF THE ENTERPRISE ON THE EXTERNAL MARKETS FROM EXPORT POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що політика формування стратегії виходу підприємств на зовнішній ринок є важливою формою стратегічного управління розвитком економіки, що націлена на довгострокове зростання ефективності з мінімізацією ризиків за оптимального використання потенціалу та наявних ресурсних обмежень. Визначено необхідні кроки для досягнення гармонізації співпраці України та ЄС, розвитку експортного потенціалу авіаційного комплексу, запропоновано основні напрями діяльності та шляхи їх реалізації. Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньоекономічним пріоритетом України, реалізація якого дасть змогу поліпшити умови експорту українських товарів для представлення їх на міжнародній арені. Для вирішення вищезазначених проблем запропоновано реалізувати заходи, які дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Ключові слова: авіаційний комплекс, експортний потенціал, інтеграція, співпраця, зовнішній ринок, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что политика формирования стратегии выхода предприятий на внешний рынок является важной формой стратегического управления развитием экономики, нацеленной на долгосрочный рост эффективности с минимизацией рисков при оптимальном использовании потенциала и существующих ресурсных ограничениях. Определены необходимые шаги для достижения гармонизации сотрудничества Украины и ЕС, развития экспортного потенциала авиационного комплекса, предложены основные направления деятельности и пути их реализации. Евроинтеграция является главным и неизменным внешнеэкономическим приоритетом Украины, реализация которого позволит улучшить условия экспорта украинских товаров для представления их на международной арене. Для решения вышеуказанных проблем предложено реализовать меры, которые позволят повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Ключевые слова: авиационный комплекс, экспортный потенциал, интеграция, сотрудничество, внешний рынок, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article defines that the policy of forming a strategy for the exit of enterprises to an external one is an important form of strategic management of economic development, aimed at long-term efficiency growth with minimization of risks with optimal use of potential and existing resource constraints. The necessary steps to achieve harmonization of cooperation between Ukraine and the EU, the development of the export potential of the aviation complex were identified, the main activities and ways of their implementation were proposed. Eurointegration is the main and invariable foreign economic priority of Ukraine, the implementation of which will improve the conditions for the export of Ukrainian goods in order to

present them in the international arena. To solve the above problems, it was proposed to implement measures that will improve the competitiveness of the national economy. The development and support of exports of Ukrainian goods with a high share of value added will enable the use of domestic research potential to ensure the sustainable and consistent development of a significant number of sectors of the national economy. The process of creating competitive conditions in the air transportation market – the project "Ukraine's Aviation Transport Strategy for the period up to 2030" involves attracting budget airlines to Ukraine by providing non-discriminatory access to the operation of airways, ground services, aviation fuel market and bilateral cooperation in the field of international air traffic. For this purpose, a national budget airline SkyUp Airlines has been created, which will provide affordable transport services on domestic and international routes. In addition, in September 2018, the largest airline Ryanair DAC in Europe launched its work in Ukraine, measures were taken to attract Eurowings and EasyJet companies to the domestic aviation market in Ukraine. It should be noted that on the way to the integration of the transport sector of Ukraine and the EU and, accordingly, obtaining a synergistic effect from this process, there are problems that need to be addressed in a timely manner. In the field of implementation efficient and safe transportation is approaching domestic legislation to the requirements of EU legislation. In order to strengthen the main transport links between the territories of Ukraine and the EU is taking place liberalization and deregulation of the internal transport services market. Understanding of the problems and prospects of economic development are important for Ukraine and its industrial sector, as they can be the basis for scientific restoration of strategic directions of transformation of separate industrial enterprises and assessment of the efficiency of actual and future achievements.

Key words: aviation complex, export potential, integration, cooperation, external market, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Експортний потенціал являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергійну сукупність усіх видів його наявних та перспективних ресурсів і можливостей, що використовуються для досягнення тактичних та стратегічних цілей розвитку підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження у світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, надання підприємствам і організаціям, що випускають конкурентоздатну продукцію,

права виходу на світовий ринок вимагають чіткого формування та розвитку експортного потенціалу як складової частини успішної зовнішньоекономічної діяльності. Успішне формування та розвиток експортного потенціалу, особливо на рівні підприємства як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, має сьогодні велику практичну цінність. Оскільки інтеграція у світову економіку призводить до значно вищих темпів економічного зростання, то регулювання експортного потенціалу як загалом у країні, так і в окремих її підприємствах має стати стратегічною метою економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Аналіз літературних джерел показав, що залежно від базового критерію оцінки серед існуючих концепцій можна виділити ресурсну, порівняльну та результатну; при цьому серед методів оцінювання варто виокремити: експертний, бальний, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування [2, с. 66–70].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Усі існуючі методики оцінки економічного потенціалу підприємства мають свої характеристики, що певним чином впливають на якість кінцевого результату. Однак жодна з них не враховує циклічність розвитку підприємства. Також недостатньо розробленими є проблеми використання комплексу інструментів розвитку потенціалу авіаційного комплексу, націленого на забезпечення стійкого національного економічного зростання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити структуру експортного потенціалу авіаційного комплексу України, а також проаналізувати процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів: підприємству, галузі, регіону всередині країни, національній економіці, угрупованню кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, передусім промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний із конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру (країни, галузі, окремі підприємства), можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки [1].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Експортний потенціал можна охарактеризувати як готовність, здатність підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експортну, яка полягає у виході на цільові ринки збуту за межами своєї країни. Експортний потенціал є основою для розроблення стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, чинники, які впливають на розвиток експортного потенціалу, також опосередковано впливають і визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та ступінь представлення підприємства на зовнішньому ринку [3, с. 67–73]. Одна з умов інтеграції економіки України у світову економічну спільноту – оцінка експортного потенціалу, його здатність до адаптації та переорієнтації під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Для продуктивної діяльності підприємств авіаційного комплексу необхідно мати чітке розуміння перспектив виходу на зовнішній ринок, а також злагоджену стратегію, засновану на конкурентоспроможності авіаційної галузі. До найбільш значимих чинників розвитку експортного потенціалу доцільно віднести такі:

- управління підприємством;
- інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- планування експорту продукції;
- облік та аналіз експортних поставок;
- кадровий менеджмент.

Основними недоліками розвитку українського експорту за сучасних умов господарювання, на вирішенні яких повинні бути сконцентровані зусилля як уряду, так топ-менеджменту підприємств, є такі:

- сировинний характер значної частини експорту;
- відсутність чітко визначеної політики змін у матеріально-технічній базі виробництва та технологіях галузей економіки;
- мала частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту;
- відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту (ДПП та ін.);
- недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та відсутність новітніх технологій виробництва [4, с. 32–37; 7];
- застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення (міжнародні транспортні коридори, стан дорожнього полотна тощо);
- поширення практики обмежувальних та протекціоністських заходів із боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій;
- наявність відсоткової нерівноваги у двосторонній торгівлі з основними партнерами;
- високі ризики фінансових утрат під час проведення експортних операцій;

– не вигідні умови кредитування експорту (зависокі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів);

– корупція по всій вертикалі влади, а також здійснення розрахунків по експортних операціях через офшорні компанії та ухилення від податків.

Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньоекономічним пріоритетом України, реалізація якого у транспортній сфері дасть змогу збільшити обсяги перевезень міжнародними транспортними коридорами, що розташовані на території України, поліпшити умови експорту українських товарів, залучити національних перевізників до транспортування транзитних вантажів між Європою та Азією, поліпшити безпеку руху.

Розвиток потенціалу країн ЄС реалізується на принципах:

– системності (комплексний і повноцінний розвиток усіх складників національної інноваційної інфраструктури);

– ефективності (порівняність результатів інноваційної діяльності з витратами);

– пріоритетності (стимулювання діяльності шляхом надання преференцій і переваг порівняно з традиційним виробництвом) [5, с. 36–41];

– стратегічної цілеспрямованості (орієнтація на довгостроковий позитивний результат та ефект від розроблення й упровадження інновацій);

– інформаційної забезпеченості (доступ до джерел науково-технічної інформації та обмін досвідом з іноземними партнерами);

– ринкової орієнтації (урахування потреб в інноваціях на внутрішньому і міжнародному ринках);

– адаптивності (гнучка реакція на зміни політико-економічних умов на ринку технологій);

– планомірності (координація дій учасників інноваційного процесу на всіх етапах).

Триває процес створення конкурентних умов на ринку авіаційних перевезень: проект Авіаційної транспортної стратегії України на період до 2030 р. передбачає залучення бюджетних авіакомпаній до України шляхом надання доступу до експлуатації повітряних шляхів сполучення, ринку послуг наземного обслуговування, ринку авіаційного пального та двостороннього співробітництва в галузі міжнародного повітряного сполучення [6, с. 138–144]. Для цього вже створено національну бюджетну авіакомпанію SkyUp Airlines, яка надаватиме доступні транспортні послуги на внутрішніх та міжнародних маршрутах. Окрім того, у вересні 2018 р. розпочала свою роботу в Україні найбільша в Європі бюджетна авіакомпанія Ryanair DAC, здійснюються заходи щодо залучення на внутрішній ринок авіаційних перевезень України лоукост-компаній Eurowings та EasyJet. Слід зазначити, що на шляху до здійснення інтеграції транспортного сектору України та ЄС та, відповідно, отримання синергетичного ефекту від цього процесу існують проблеми, які потребують своєчасного вирішення.

Внутрішня та зовнішньополітична ситуація в Європейському Союзі та Україні позначена наростанням суперечностей унаслідок негативних змін у міжнародному безпековому довіллі. Відносини Україна – ЄС нині розвиваються у позитивному ключі, формат Угоди про асоціацію надав взаєминам стабільності і передбачуваності. Основними принципами ефективної організації процесу управління експортним потенціалом підприємства є такі: стратегічна структурність управлінського циклу, що має відбивати зовнішні і внутрішні умови міжнародної економічної діяльності підприємства; логічна послідовність етапів процесу управління відповідно до функцій і ступеня важливості завдань; адаптивність процесу управління у пристосуванні до змін середовища міжнародної економічної діяльності підприємства.

Поглиблення ринкових відносин в Україні, формування інноваційно орієнтованої системи управління національним або регіональним економічним розвитком, посилення взаємодії ринкових механізмів із соціально-економічними важелями випереджального розвитку відбувається в умовах активізації конкурентної боротьби між країнами та їхніми регіонами переважно за ресурси стратегічного характеру, пріоритетними серед яких є фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інноваційні. Стратегічні конкурентні переваги, яких набуває держава чи окремий регіон у сучасних умовах, повною мірою можуть бути реалізовані лише за умов упровадження механізму стратегічного управління його сталим та гармонійним розвитком. Необхідність та доцільність стратегічного управління конкурентоспроможністю національної економіки чи окремого регіону країни зумовлені як посиленням складності процесів у межах соціально-економічної системи, так і високою турбулентністю середовища як у межах країни, так і в глобальному оточенні. Посилена увага до проблем реалізації потенційних можливостей виробництва зумовлена особливостями сучасного етапу розвитку економіки і підвищенням ефективності суспільного виробництва, зростаючим впливом різних сфер життя.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується малим використанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Міжнародна практика свідчить про необхідність залучення іноземних компаній-партнерів до інноваційного розвитку для спільного виконання НДДКР, децентралізації розвитку інноваційного потенціалу галузі, забезпечення участі приватного бізнесу в інноваційні процеси та спрямованості на ефект.

Зрештою, ефективна взаємодія всіх учасників такої діяльності дасть змогу досягти синергії.

Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних виробничо-комерційних організацій формуються за рахунок нагромаджених за радянських часів основних фондів, земельних ділянок, технологій. Хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що виявилось в порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. Отже, комплексне врахування загальних і специфічних принципів є важливою передумовою ефективного управління експортним потенціалом підприємства та формування стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ukraine. The Global Competitiveness Index 2017–2018 edition. *World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2017* : веб-сайт. URL : <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/economy> (дата звернення: 05.03.2019).
2. Коляда О.В., Омельченко М.М. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 66–70.
3. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2010. № 3. С. 67–73.
4. Котлубай В.О., Кібік О.М., Хаймінова Ю.В. Стратегічні інструменти державної підтримки розвитку експортного потенціалу України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 58. С. 32–37.
5. Пугачевська К.С. Інструменти експорт-промоушн за умов глобалізації. *Проблеми економіки*. 2017. № 11. С. 36–41.
6. Побоченко Л.М., Чиженко І.О. Сучасні тенденції розвитку світового ринку бізнес-авіації. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2017. № 1. С. 138–144.
7. Редзюк Є.В. Чому не діють фінансові інструменти забезпечення розвитку економіки України. *Економіст*. 2018. № 2. С. 2–5. URL : <http://uaekonomist.com/17098-chomu-ne-dyut-fnansov-nstrumenti-zabezpechennya-rozvitku-ekonomki-ukrayini.html> (дата звернення: 07.03.2019).

REFERENCES:

1. Ukraine. The Global Competitiveness Index 2017–2018 edition. *World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2017*: веб-сайт. URL : <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/economy> (data zvernennja: 05.03.2019)
2. Koljada O.V., Omeljchenko M.M. Zovnishnja torghivlja tovaramy Ukrajinny: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku. *Ekonomika i suspilstvo*. 2017. # 9. S. 66–70.
3. Kokorina V.I. Imperatyvy rozvytku mizhnarodnogho biznesu v umovakh ghlobalizaciji. *Derzhava ta reghiony. Serija : Ekonomika ta pidpryjemnyctvo*. 2010. # 3. S. 67–73.
4. Kotlubaj V.O., Kibik O.M., Khajminova Ju.V. Strategichni instrumenty derzhavnoji pidtrymky rozvytku eksportnogho potencialu Ukrajinny. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2017. Vyp. # 58. S. 32–37.
5. Pughachevsjka K.S. Instrumenty eksport-promoushn za umov ghlobalizaciji. *Problemy ekonomiky*. 2017. # 11. S. 36–41
6. Pobochenko L.M., Chyzhenko I.O. Suchasni tendenciji rozvytku svitovogho rynku biznes-aviaciji. *Strateghija rozvytku Ukrajinny (ekonomika, sociologhija, pravo)*. 2017. # 1. S. 138–144.
7. Redzjuk Je.V. Chomu ne dijutj finansovi instrumenty zabezpechennja rozvytku ekonomiky Ukrajinny. *Ukrajinsjkyj zhurnal «Ekonomist»*. 2018. #2. S. 2–5. URL : <http://uaekonomist.com/17098-chomu-ne-dyut-fnansov-nstrumenti-zabezpechennya-rozvitku-ekonomki-ukrayini.html> (data zvernennja: 07.03.2019)

УДК 338.012

Даценко Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
здобувач наукового ступеня д.е.н.
Хмельницького національного університету

Datsenko Ghanna

PhD in Economics, Associate professor,
Candidate for a degree in Doctor of Economics,
Khmelnytskyi National University

МОНІТОРИНГ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES MONITORING OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено моніторинг діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України виходячи із класифікації підприємств, закріплених Господарським кодексом України, зокрема: суб'єктів мікропідприємництва, суб'єктів малого підприємництва, суб'єктів великого підприємництва, інших суб'єктів господарювання (середні підприємства). Здійснено аналіз суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України протягом 2013–2017 рр., а саме: динаміки кількості промислових та підприємств, що належать до машинобудівної галузі України; кількості найманих та зайнятих працівників, витрат на персонал; співвідношення обсягів виробленої/реалізованої продукції (товарів, послуг) та доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання; структури формування фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку (збитку); динаміки рентабельності операційної та всієї діяльності машинобудівних підприємств.

Ключові слова: великі, середні, малі та мікропідприємства, наймані та зайняті працівники, обсяги виробленої/реалізованої продукції (товарів, послуг), додана вартість, фінансовий результат до оподаткування, чистий прибуток (збиток).

АННОТАЦІЯ

В статье осуществлен мониторинг деятельности субъектов хозяйствования машиностроительной отрасли Украины исходя из классификации предприятий, закрепленных Хозяйственным кодексом Украины, в частности субъектов микропредпринимательства, субъектов малого предпринимательства, субъектов крупного предпринимательства, других субъектов хозяйствования (средние предприятия). Осуществлен анализ субъектов хозяйствования машиностроительной отрасли Украины в течение 2013–2017 гг.: динамики количества промышленных и предприятий, относящихся к машиностроительной отрасли Украины; количества наемных и занятых работников, расходов на персонал; соотношения объемов произведенной/реализованной продукции (товаров, услуг) и добавленной стоимости по затратам производства субъектов хозяйствования; структуры формирования финансового результата до налогообложения и чистой прибыли (убытка).

Ключевые слова: большие, средние, малые и микропредприятия, наемные и занятые работники, объемы производимой/реализованной продукции (товаров, услуг), добавленная стоимость, финансовый результат до налогообложения, чистая прибыль (убыток).

ANNOTATION

The digital expression of financial and economic activity of enterprises is reflected in a variety of financial, tax and statistical reporting. In order to prevent a methodological error in monitoring the activities of business entities at the macro level, it is necessary to take into account the legislative norms of affiliation of enterprises to one or another classification group. During 2013–2017, the machine-building industry of Ukraine was formed according to the criterion

defined in the Commercial Code of Ukraine. In the article, the author analyzes the subjects of management of the machine-building industry of Ukraine during 2013–2017, namely: 1) dynamics of business entities of the machine-building industry of Ukraine; 2) the number of hired and employed employees in enterprises (excluding banks) with their division into individual entrepreneurs, legal entities; 3) the cost of personnel in the machine-building industry (labor costs, deductions for social measures) in the context of individual entrepreneurs, legal entities. At the same time, the author paid attention to the dynamics of staff costs when detailing groups of legal entities (micro enterprises, small business entities, large entrepreneurs, other business entities (medium-sized enterprises), 4) volumes of manufactured goods (goods, services) with their division into individual entrepreneurs, legal entities; 5) volumes of sold products (goods, services) with their division into individual entrepreneurs, legal entities. At the same time, the author paid attention to the dynamics of volumes of manufactured goods (goods, services) with the details of groups of legal entities; 6) value added at the cost of production of business entities, with their division into individual entrepreneurs, legal entities; 7) the structure of the formation of the financial result before taxation and the net profit (loss) of the enterprises with the details in the absolute and relative indicators of the number of enterprises (individuals-entrepreneurs, legal entities) who received profit and loss; 8) profitability (loss-making) of the operational and all activity of enterprises – legal entities.

Key words: large, medium, small and micro enterprises, hired and employed workers, volumes of manufactured/sold products (goods, services), value added, financial results before taxation, net profit (loss).

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Із моменту незалежності України економіка країни нерозривно пов'язана з такою вагомою галуззю, як машинобудування. Логічним виразом діяльності будь-яких підприємств, у тому числі машинобудівних, є їх цифрове вираження діяльності у формі фінансової, податкової та статистичної звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематика інформативності фінансової звітності для прийняття та реалізації управлінських рішень знайшла відображення у працях таких вітчизняних учених, як Ф. Бутинець, В. Єфименко, М. Лучко, В. Сопко та ін., а також у працях зарубіжних дослідни-

ків: Ч. Гаррісона, К. Друрі, Р. Ентоні, Б. Нідлза, Дж. Фостера, Д. Хана, Ч. Хорнгрена та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У зв'язку з появою нової класифікаційної групи підприємств у 2018 р. досі не вирішеним питанням залишається отримання якісної та точної інформації в процесі моніторингу діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основою метою статті є розмежування класифікаційної групи підприємств (починаючи з 2018 р.) та здійснення моніторингу діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України в 2013–2017 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині в Україні на основі опублікованого Закону від 05.10.2017 № 2164, внесено нові зміни до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 № 996. Це пов'язано

із забезпеченням адаптації вітчизняного законодавства до вимог МСФЗ, а також до Директиви 2013/34/ЕС Європейського Парламенту і Ради від 26.06.2013 про щорічну фінансову звітність, згідно з якою з'являється нова класифікація підприємств.

Важко не погодитися з думкою к.е.н. Л.В. Ваганової про те, що для прийняття правильних управлінських рішень (навіть на рівні підприємства) повинні використовуватися дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів та визначені за єдиною методикою з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв та правил [1]. Слід звернути увагу на те, що Законом України від 05.10.2017 № 2164-VIII [2] внесено зміни до ст. 2 Закону № 996, а саме: додано класифікацію підприємств (окрім бюджетних установ). З 1 січня 2018 р. всі підприємства можуть належати до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств. Здійснимо порівняльний аналіз підходів до визначення критеріїв суб'єктів господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз підходів до визначення критеріїв суб'єктів господарювання

Закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII (з 2018 р.)	Ст. 55 Господарського кодексу України (до 2018 р.)
Мікропідприємства	
Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – до 350 тис. євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро; – середня кількість працівників – до 10 осіб	Суб'єктами мікропідприємництва є юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ
Малі підприємства	
Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – до 4 млн євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн євро; – середня кількість працівників – до 50 осіб	Суб'єктами малого підприємництва є: юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ
Великі підприємства	
Великими є підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – понад 20 млн євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 млн євро; – середня кількість працівників – понад 250 осіб	Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ
Середні підприємства	
Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – до 20 млн євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 40 млн євро; – середня кількість працівників – до 250 осіб	Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3]

Отже, проаналізувавши підходи до визначення критеріїв суб'єктів господарювання протягом 2013–2017 рр., важливо здійснити моніторинг діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України за єдиним критерієм – критерієм, визначеним у Господарському кодексі України (табл. 2).

У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігається зменшення на 0,2% питомої ваги кількості суб'єктів господарювання машинобудівної галузі в загальній кількості промисловості з 5,5% до 5,3%. Протягом 2013–2017 рр. у промисловості України спостерігається зростання на 2 632 одиниці кількості суб'єктів господарювання, у т. ч.: зростання на 9 736 фізичних осіб – підприємців та зменшення на 7 104 – юридичних осіб. Своєю чергою, на 42 одиниці зменшилася кількість суб'єктів господарювання в машинобудівній галузі, у т. ч.: зросла

на 580 одиниць кількість фізичних осіб – підприємців та на 622 одиниці зменшилися кількість юридичних осіб. У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігається однозначне зменшення кількості: великих машинобудівних підприємств – на 29 (або на 0,5%), середніх підприємств – на 167 (або на 1,3%), малих підприємств – на 426 (або на 1,8%) одиниць, у т. ч. на 248 одиниць (або на 2,3%) зменшилася кількість мікропідприємств. Отже, протягом останніх п'яти років простежується негативна тенденція до зменшення кількості підприємств, що належать до машинобудівної галузі України, особливо малих підприємств.

Важливим під час моніторингу діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України є визначення тенденції до зміни кількості зайнятих та найманих працівників у суб'єктів господарювання. У 2017 р. порівняно з 2013 р.

Таблиця 2

Наявність суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України з урахуванням кількості найманих та зайнятих працівників за 2013–2017 рр.

	Роки	усього	Показник (без урахування банків), у т. ч.:	
			фізичні особи – підприємці	юридичні особи
Кількість суб'єктів господарювання				
Промисловість	2013	121244	72114	49130
	2014	131491	89304	42187
	2015	135149	92585	42564
	2016	127069	88514	38555
	2017	123876	81850	42026
машинобудування	2013	6724	1621	5103
	2014	6479	2019	4460
	2015	6865	2382	4483
	2016	6602	2393	4209
	2017	6682	2201	4481
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання				
Промисловість	2013	3103,7	178,8	2924,9
	2014	2606,3	176,7	2429,6
	2015	2417,8	165,7	2252,1
	2016	2351,5	174,6	2176,9
	2017	2334,2	182,6	2151,6
машинобудування	2013	492,8	4,0	488,8
	2014	426,2	3,9	422,3
	2015	374,3	3,8	370,4
	2016	357,8	4,2	353,6
	2017	363,1	4,3	358,8
Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання				
Промисловість	2013	3019,5	106,7	2912,8
	2014	2506,8	87,5	2419,3
	2015	2314,6	73,2	2241,4
	2016	2254,5	86,1	2168,4
	2017	2243,3	100,7	2142,6
машинобудування	2013	490,1	2,4	487,7
	2014	423,0	1,9	421,2
	2015	371,0	1,5	369,5
	2016	354,5	1,8	352,6
	2017	360,0	2,1	357,9

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5; 6]

спостерігається зменшення на 0,4% питомої ваги кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання машинобудівної галузі в загальній кількості промисловості з 15,9% до 15,5%. Так, у 2017 р. порівняно з 2013 р. на 769,5 тис. осіб зменшилася кількість зайнятих працівників за рахунок збільшення на 3,8 тис. осіб фізичних осіб – підприємців та зменшення на 773,3 тис. осіб зайнятих працівників серед юридичних осіб. Своєю чергою, на кінець періоду, що підлягав аналізу, на 129,7 тис. осіб зменшилася кількість зайнятих працівників по машинобудівній галузі (збільшення на 0,3 тис. осіб фізичних осіб – підприємців та зменшення на 130 тис. осіб юридичних осіб). У 2017 р. кількість зайнятих працівників порівняно з 2013 р. зменшилася серед: великих машинобудівних підприємств – на 104,1 тис. осіб. (або на 14,8%), середніх підприємств – на 21,5 тис. осіб (або на 13,1%), малих підприємств – на 4,4 тис. осіб (або на 1,7%), у т. ч. на 1,6 тис. осіб зменшилася кількість мікропідприємств (або на 0,1%). Отже, протягом останніх п'яти років простежується негативна тенденція до зменшення кількості зайнятих працівників: штатних, позаштатних і неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їх сімей) працівників підприємства, що належать до машинобудівної галузі України, особливо великих підприємств.

Подібна ситуація спостерігається у визначений дослідженням період і за кількістю найманих працівників – штатних та позаштатних (працюючих за договорами та за сумісництвом) працівників підприємства. У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігається зменшення на 0,2% питомої ваги кількості найманих працівників суб'єктів господарювання машинобудівної галузі в загальній кількості промисловості з 16,2% до 16,0%. Так, у 2017 р. порівняно з 2013 р. на 765,0 тис. осіб зменшилася кількість найманих працівників (збільшення на 6,0 тис. осіб фізичних осіб – підприємців та зменшення на 770,2 тис. осіб юридичних осіб). При цьому в 2017 р. порівняно з 2013 р. загалом на 130,1 тис. осіб зменшилася кількість найманих працівників у машинобудівній галузі, а саме за рахунок: зростання фізичних осіб – підприємців на 0,3 тис. осіб та зменшення юридичних осіб на 129,8 тис. осіб. У 2017 р. кількість найманих працівників порівняно з 2013 р. зменшилася: на 104,1 тис. осіб серед великих машинобудівних підприємств (або на 14,9%), на 21,4 тис. осіб – середніх підприємств (або на 13,2% зростання їхньої питомої ваги), на 4,3 тис. осіб – малих підприємств (або на 1,7% зростання їхньої питомої ваги), у т. ч. на 0,3 тис. осіб зменшилася кількість найманих працівників на мікропідприємствах (або на 0,5%).

Під час аналізу витрат на персонал у машинобудівній галузі з'ясовано, що в 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігається зростання питомої ваги на 2,0% з 14,2% до 16,2%. Зокрема, у 2017 р. порівняно з 2013 р. на

12 330,9 млн грн зросли витрати на персонал у машинобудуванні, у т. ч. для: фізичних осіб – підприємців – на 9,6 млн грн та для юридичних осіб – на 12 321,3 тис. грн. При цьому на 12 566,3 млн грн за останні п'ять років зросли витрати на оплату праці для фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб – на 6,8 млн грн та 12 559,5 млн грн відповідно. За одночасного зростання у 2017 р. порівняно з 2013 р. витрат на оплату праці за цей же період спостерігається зниження на 235,4 млн грн витрат на відрахування на соціальні заходи, а саме за рахунок: зростання на 2,8 млн грн серед фізичних осіб – підприємців та зниження на 238,2 млн грн серед фізичних осіб. Таким чином, загальні витрати на персонал у 2017 р. порівняно з 2013 р.: на 1 365,3 млн грн (або на 18,9%) знизилися на великих підприємствах, на 12 507,8 млн грн (або на 17,5%) зросли на середніх підприємствах, на 1 178,8 млн грн (або на 1,4%) зросли на малих підприємствах (у т. ч. на 142,7 млн зросли на мікропідприємствах).

Із людським ресурсом тісно пов'язаний процес виготовлення та реалізації продукції (товарів, послуг) (табл. 3). У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігається зменшення на 3,1% питомої ваги обсягу виробленої продукції (товарів, послуг) машинобудівної галузі в загальній сумі промисловості з 11,0% до 7,9%. Так, у 2017 р. на 57 065,2 млн грн зріс обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) у машинобудівній галузі порівняно з 2013 р. за рахунок його зростання на 55 827,2 млн грн серед юридичних осіб та на 1 238 млн – серед фізичних осіб – підприємців.

При цьому обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) машинобудівної галузі також знизився, про що свідчить зниження питомої ваги даного показника в 2017 р. порівняно з 2013 р. на 6,6% (з 8,8% до 2,2%). У машинобудівній галузі зріс даний показник на 53 968,1 млн грн за рахунок фізичних осіб – підприємців на 1 251,7 млн грн та юридичних осіб – на 52 716,4 млн грн. Тобто в 2017 р. порівняно з 2013 р. на 3 097,1 млн грн машинобудівна галузь України більше виробила продукції (товарів, послуг), аніж реалізувала. Протягом останніх п'яти років простежується зниження питомої ваги машинобудівної галузі зі сплати податку на додану вартість, а саме на 1,6% (з 5,1% у 2013 р. до 3,5% у 2017 р.). Хоча у вартісному вираженні сплата податку на додану вартість по машинобудівній галузі зросла на 24 835,4 млн грн, у т. ч. по фізичних особах – підприємцям – на 378,3 млн грн та по юридичних особах – на 24 457,1 млн грн.

Окрім розрахунків із бюджетом із податку на додану вартість машинобудівні підприємства України, перебуваючи на загальній системі оподаткування, здійснюють декларування та сплату з податку на прибуток. у табл. 4 наведено інформацію про структуру формування фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку (збитку) підприємства.

Таблиця 3

**Співвідношення обсягів виробленої/реалізованої продукції (товарів, послуг)
та доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання
машинобудівної галузі України за 2013–2017 рр.**

Показник	Роки	Показник (без урахування банків)		
		усього, у т. ч.	фізичних осіб – підприємців	юридичних осіб
Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання				
Промисловість	2013	1264071,1	17426,8	1246644,3
	2014	1334068,4	17613,5	1316454,9
	2015	1606440,7	22286,2	1584154,5
	2016	1920255,3	31660,1	1888595,2
	2017	2461939,0	41637,6	2420301,4
машинобудування	2013	139310,2	550,3	138759,9
	2014	121350,8	583,9	120766,9
	2015	135506,0	870,2	134635,8
	2016	158933,0	1286,2	157646,8
	2017	196375,4	1788,3	194587,1
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання				
Промисловість	2013	1493850,1	20758,6	1473091,5
	2014	1567714,0	21099,1	1546614,9
	2015	1917185,6	29650,2	1887535,4
	2016	2343000,4	37304,5	2305695,9
	2017	2862308,9	44540,0	2817768,9
машинобудування	2013	131379,6	649,3	130730,4
	2014	113842,2	700,4	113141,9
	2015	129652,3	1155,1	128497,2
	2016	151536,5	1508,7	150027,8
	2017	185347,7	1901,0	183446,8
Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання				
Промисловість	2013	1038411,3	61266,3	977145,0
	2014	1293595,5	59505,4	1234090,1
	2015	1396286,2	67021,7	1329264,5
	2016	1805589,1	102918,6	1702670,5
	2017	2257297,4	157792,6	2099504,8
машинобудування	2013	53337,6	159,7	53177,9
	2014	49459,1	165,8	49293,3
	2015	52604,0	228,7	52375,3
	2016	65133,6	349,1	64784,5
	2017	78173,0	538,0	77635,0

Джерело: сформовано автором на основі [7; 8; 9]

У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігається зменшення на 29,2% питомої ваги фінансового результату до оподаткування (прибутку) машинобудівної галузі в загальній сумі промисловості з 40,3% до 11,1%. Так, у 2017 р. машинобудівна галузь спрацювала з позитивним фінансовим результатом до оподаткування, що порівняно з 2013 р. пояснюється зростанням на 4 243,1 млн грн даного показника. При цьому кількість підприємств, що отримали прибуток, зросла на 12,5% (з 65,2% у 2013 р. до 77,7% у 2017 р.), а кількість збиткових підприємств зменшилася з 34,8% до 22,3%. Так, фінансовий результат до оподаткування – прибуток зріс на 167,5 млн грн серед великих підприємств, на 2 926,2 млн грн – середніх підприємств, на 1 149,4 млн грн – малих підприємств. Слід зазначити, що мікропідприємства у 2017 р.

зі збитків (на рівні 5,0 млн грн у 2013 р.) вийшли на прибуток у сумі 124,1 млн грн.

Розглядаючи показник чистого прибутку (збитку), слід звернути увагу на те, що промисловість загалом спрацювала у 2013 р. зі збитком, який становив 4 181,1 млн грн, однак за п'ять років ситуація кардинально змінилася: сумарний чистий прибуток промислових підприємств становив 56 124, млн грн. У 2017 р. порівняно з 2013 р. на 3 351,1 млн грн збільшився сумарний чистий прибуток машинобудівних підприємств (у т. ч. на 609 млн – великі підприємства, на 1 776,2 млн – середні підприємства, на 965,9 млн – малі підприємства: зокрема, із чистого збитку на рівні 25,7 млн грн у 2013 р. мікропідприємства вийшли на чистий прибуток у 2017 р. на рівні 73,8 млн грн). Збільшення сумарного чистого прибутку машинобудівних

Таблиця 4

Структура формування фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку (збитку) підприємств машинобудівної галузі України за 2013–2017 рр.

	Код за КВЕД-2010	Роки	Показник	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
				у %	фінансовий результат	у %	фінансовий результат
Фінансовий результат до оподаткування							
Промисловість	В+C+D+E	2013	13698,3	63,3	81336,9	36,7	67638,6
		2014	-166414,0	63,3	76253,3	36,7	242667,3
		2015	-181360,9	72,9	90315,9	27,1	271676,8
		2016	-7569,6	72,8	141475,3	27,2	149044,9
		2017	87461,7	71,8	232213,1	28,2	144751,4
машинобудування	26+27+28+29+30	2013	5526,9	65,2	9597,8	34,8	4070,9
		2014	-20501,5	64,7	9841,6	35,3	30343,1
		2015	-12651,6	74,1	15950,6	25,9	28602,2
		2016	1696,2	77,2	14522,4	22,8	12826,2
		2017	9770,0	77,7	18965,6	22,3	9195,6
Чистий прибуток (збиток) підприємства							
Промисловість	В+C+D+E	2013	-4181,1	62,3	64470,8	37,7	68651,9
		2014	-178730,9	62,4	59910,7	37,6	238641,6
		2015	-188267,9	72,6	75334,3	27,4	263602,2
		2016	-24724,7	72,5	117202,7	27,5	141927,4
		2017	56124,0	71,4	195352,2	28,6	139228,2
машинобудування	26+27+28+29+30	2013	2768,6	64,2	7178,8	35,8	4410,2
		2014	-22380,2	63,7	7622,2	36,3	30002,4
		2015	-15374,0	74,0	12946,4	26,0	28320,4
		2016	-732,2	76,9	11773,7	23,1	12505,9
		2017	6119,7	77,4	15602,3	22,6	9482,6

Джерело: сформовано автором на основі [10; 11]

підприємств на 3 351,1 млн грн у досліджуваній період пояснюється за рахунок зростання на 8 423,5 млн грн (або на 13,2%) підприємств-дохідників і зменшення внеску збиткових підприємств на загальну суму 5 072,4 млн грн (або 13,2%).

Про ефективність роботи машинобудівних підприємств України можна говорити, використовуючи показники рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств. У цілому рівень рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств у 2017 р. становив 9,8%, що на 3,2% більше порівняно з 2013 р. При цьому рентабельність основної діяльності була найвища для великих підприємств (17,6%), помірною – середніх (6,8%) та малих (6,9%) підприємств, і найнижчою – для мікропідприємств – 3,7%. Аналізуючи рентабельність усієї діяльності підприємств машинобудівної галузі, необхідно звернути увагу на те, що її загальний показник у 2017 р. був на 1,2% вищим порівняно з 2013 р. та становив 3,0%. При цьому рентабельність усієї діяльності підприємств машинобудівної галузі була найвищою для великих (5,4%) та малих (4,5%) підприємств і найнижчою – для середніх підприємств (1,5%) та мікропідприємств (1,3%). Отже, у розрізі кожної групи машинобудівних підприємств здебільшого переважає ефективність операцій-

ної діяльності підприємства над ефективністю всієї діяльності підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ураховуючи вищевикладене, у статті здійснено: аналіз динаміки суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України за 2013–2017 рр. з урахуванням кількості найманих та зайнятих працівників та витрат на персонал; співвідношення обсягів виробленої/реалізованої продукції (товарів, послуг) та доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України; досліджено структуру формування фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку (збитку), а також динаміку рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств машинобудівної галузі України.

Перспективою подальших досліджень є чітке врахування з 2018 р. нової методології з розмежування класифікаційної групи підприємств та здійснення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності машинобудівних підприємств на макрорівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ваганова Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування. *Збірник науко-*

- вих праць Черкаського державного технологічного університету: економічні науки. 2012. № 30. Ч. 1. С. 53–57.
- Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо вдосконалення деяких положень: Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2164-VIII / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2017. № 30.
 - Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 614.
 - Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Додана вартість за витратами виробництва підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017 рр.). *Державна служба статистики*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.04.2019).
 - of some provisions]. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine. (in Ukrainian)
 - The Verkhovna Rada of Ukraine (2003) *Hospodars'kyi kodeks Ukrainy* [The Commercial Code of Ukraine]. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine. (in Ukrainian)
 - State Statistics Service (2018) *Kil'kist' pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2012–2017)* [Number of enterprises by type of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2012–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Kil'kist' zaynyatykh pratsivnykiv u sub'yektiv hospodaryuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2012–2017)* [Number of employees employed by economic entities by type of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2012–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Kil'kist' naymanykh pratsivnykiv u sub'yektiv hospodaryuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2010–2017)* [Number of employees in economic entities by type of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2010–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Obsyah vyroblenoyi produktsiyi (tovariv, posluh) pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2012–2017)* [Volume of manufactured goods (goods, services) of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2012–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Obsyah realizovanoyi produktsiyi (tovariv, posluh) pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2010–2017)* [Volume of sold products (goods, services) of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2010–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Dodana varist' za vytratamy vyrobnytstva pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2012–2017)* [Value added at cost of production of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2012–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Finansovi rezul'taty do opodatkuvannya pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2010–2017)* [Financial results before taxation of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2010–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).
 - State Statistics Service (2018) *Chystyy prybutok (zbytok) pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryyemstva (2010–2017)* [Net profit (loss) of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises (2010–2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 05 April 2019).

REFERENCES:

- Vaganova L.V. (2012) *Oblikovo-analitychne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv mashynobuduvannya* [Accounting and analytical support of economic safety of mechanical engineering enterprises]. Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University: economic sciences. vol. 1. no. 30, pp. 53–57.
- The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) *Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy "Pro bukhgalters'kyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini" shchodo udoskonalennya deyakykh polozhen'* [On Amendments to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" regarding the improvement

УДК 330.322.2

Ігнашкіна Т.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України*

Душина Л.М.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України*

Ihnashkina Tetiana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
and Entrepreneurship named after T. G. Benya
National Metallurgical Academy of Ukraine*

Dushyna Liudmyla

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
and Entrepreneurship named after T.G. Benya
National Metallurgical Academy of Ukraine*

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE RESPONDING STRUCTURE OF CAPITAL INVESTMENT IN THE INDUSTRIAL ECONOMIC SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз нормативної документації та наукової літератури щодо форм відтворення капітальних інвестицій. Виявлено, що сьогодні у багатьох офіційних документах прийнято досить спрощений підхід, тоді як науковці виказують більш ґрунтовну з теоретичного погляду позицію. Це стосується як наявності чітких формулювань кожної форми, так і принципів їх розмежування. Встановлено загальні ознаки і відмінності різних форм відтворювальної структури капітальних інвестицій, що дає змогу забезпечити єдність підходу під час віднесення технічних заходів до тієї чи іншої форми, об'єктивність відображення відтворювальних процесів у планових та звітних матеріалах. На цих засадах надано чіткі формулювання кожної з них. Складено перелік основних робіт, характерних для тієї чи іншої форми відтворення.

Ключові слова: капітальні інвестиції, форми відтворення, відтворювальна структура, критерії розмежування, звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ нормативной документации и научной литературы относительно форм воспроизводства капитальных инвестиций. Выявлено, что сегодня во многих официальных документах принят достаточно упрощенный подход, тогда как ученые высказывают более обоснованную с теоретической точки зрения позицию. Это касается как наличия четких формулировок каждой формы, так и принципов их разграничения. Установлены общие признаки и особенности разных форм воспроизводственной структуры капитальных инвестиций, что позволяет обеспечить единство подхода при отнесении технических мероприятий к той или иной форме, объективность отражения воспроизводственных процессов в плановых и отчетных материалах. На этой основе даны четкие формулировки каждой из них. Составлен перечень основных работ, характерных для той или иной формы воспроизводства.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, формы воспроизводства, воспроизводственная структура, критерии разграничения, отчетность.

ANNOTATION

The article presents an analysis of regulatory documentation and scientific literature on the forms of reproduction of capital investments. It has been revealed that a rather simplified approach has been adopted in many official documents today, while scientists express a more theoretical position from a theoretical point of view. This concerns both the availability of clear formulations of each form and the principles of their differentiation. The general signs and features of various forms of the reproductive structure of capital investments are established, which allows providing the unity of the approach when classifying technical measures to one form or another, objectiveness of reflection of reproduction processes in planned and reporting materials. These main features are the following: consideration of the forms of reproduction from the standpoint of the enterprise; production of the main shops of the enterprise, which determine its production capacity as a whole; re-equipment of the leading units of the main workshops; change of basic elements of the leading units; project unity; significant re-organization or expansion of the passive part of fixed assets. At the same time, such constructive elements of the leading aggregates, which determine its dimensions and production capacity, are classified as basic. Based on these principles, the reconstruction of existing enterprises, in particular, will include measures that involve changing the basic elements of the leading units of the main production shops. Classical examples of such measures in the ferrous metallurgy are the reconstruction of blast furnaces with an increase in their usable volume, the reconstruction of steel-smelting units with an increase in the capacity of converters. The proposed classification principles make it possible to ensure uniformity, an objectivity in reflecting reproduction processes in planning and reporting materials in assigning technical measures. On this basis,

clear formulations are given for each of them. A list of the main works, typical of one form or another of reproduction has been made.

Key words: capital investment, forms of reproduction, reproduction structure, criteria for differentiation, reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сталий розвиток держави, її регіонів, галузей та окремих суб'єктів господарювання визначається багатьма чинниками зовнішнього і внутрішнього впливу. Серед останніх важливе місце посідає необхідність оновлення основного капіталу підприємств за рахунок різних форм його розширеного відтворення, що є більш характерним для сучасної економіки порівняно з простим відтворенням. Ця проблема є багатовекторною і потребує вирішення низки питань теоретичного, методологічного та практичного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У різні періоди розвитку економічної науки численні аспекти проблеми функціонування, відтворення, ефективності використання основних засобів були предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених – фахівців у цій галузі знань. Серед них такі відомі науковці, як В.П. Александрова, В.Я. Амбросов, Б.Є. Бачевський, Т.Г. Бень, І.О. Бланк, Н.С. Герасимчук, Є.А. Іванов, В.П. Красовський, Т.Г. Маренич, О.С. Паламарчук, С.Ф. Покропивний, О.О. Решетняк, Т.С. Хачатуров, М.Г. Чумаченко, Н.О. Шура. Але навіть за глибокої вивченості зазначеної проблеми залишаються питання, що потребують подальшого вдосконалення, розвитку чи осучаснення. Зокрема, це стосується уточнення понятійного апарату в контексті форм відтворення основного капіталу. Недостатня чіткість і загальний характер основних дефініцій, що використовуються для характеристики відтворювальної структури капітальних вкладень, неможливість відображення в них специфіки виробничого апарату різних галузей промисловості, а також відсутність єдиної думки із цього питання в нормативних документах та економічній літературі зумовлюють необхідність уточнення сутності відповідних економічних категорій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування базових критеріїв розмежування форм розширеного відтворення основних засобів (нового будівництва, розширення, реконструкції, технічного переозброєння діючих підприємств) та надання на цих засадах більш чітких формулювань кожної з них.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Установлення раціонального співвідношення між новим будівництвом, розширенням, реконструкцією та технічним переозброєнням діючих підприємств потребує передусім обґрунтування принципових відмінностей зазначених форм розширеного відтворення основних засобів.

У 80-ті роки, ще в період існування СРСР, цьому питанню приділялося в науковому середовищі багато уваги [3–7], у тому числі й одним

з авторів статті [8; 9]. Статистичні органи держави також надавали звітну інформацію за чотири формами, що чітко відображали відтворювальну структуру основних засобів. Перехід до ринкової економіки, тривалий період знаходження країни у кризовому стані декілька змістили пріоритети науки й практики, і сьогодні можна спостерігати таку картину:

- у навчальній економічній літературі, зокрема в [10–13], й досі називають зазначені вище чотири форми відтворення: нове будівництво, розширення, реконструкція, технічне переозброєння діючих підприємств, надаючи їм конкретні визначення;

- у законодавчих актах, зокрема у Господарському та Цивільному кодексах України [1; 2], у контексті відтворення називаються певні терміни без будь-якого надання їх сутності. З аналогічною ситуацією стикаємося, аналізуючи статистичні матеріали Державної служби статистики України [14; 15];

- у нормативних матеріалах, що регламентують процеси розроблення проектної документації на будівництво, визначення його вартості тощо [16; 17], представлений термінологічний апарат містить основні визначення, що стосуються відтворювальної структури капітальних інвестицій, проте вони теж потребують уточнення;

- у сучасній науковій літературі бракує системних досліджень із цього питання.

На підтвердження вищезазначеного, перш за все, наведемо конкретний перелік термінів, що використовуються у згаданих офіційних джерелах (табл. 1), хоча потрібно сказати, що є й багато інших нормативних документів, у яких присутні ці терміни.

Узагальнюючи проаналізовану офіційну інформацію, зазначимо таке.

По-перше, поряд із назвами згаданих раніше чотирьох класичних форм відтворення основного капіталу в різному сполученні використовуються й інші терміни: «перепрофілювання» [1, ст. 318, п. 2], «поліпшення», «вдосконалення» [14, графа 6; 15, п. 7], яким узагалі не надаються конкретні визначення. Окрім того, перепрофілювання об'єктів частіше за все спредливо пов'язується з приватизаційними процесами (а не відтворювальними), оцінкою впливу на довкілля; вдосконалення ж активів може здійснюватися в межах будь-якої форми відтворення, тому не є доцільним його виокремлення. Термін «поліпшення» має відношення виключно до земель, як це стає зрозумілим із роз'яснень до форми 2-інвестиції.

По-друге, не визначено чітко об'єкт, з яким пов'язуються всі перелічені терміни. Як бачимо з табл. 1, це й підприємство, й будівля, споруда, об'єкт будівництва, активи (оскільки не уточнено, які саме, будемо вважати, що маються на увазі необоротні активи). Виходить, що в один ряд, наприклад, можна поставити розширення підприємства у цілому і розширення якоїсь окремої його ділянки, які за своїм масштабом, обсягом виконуваних робіт, їхньою вартістю суттєво відрізняються,

Таблиця 1

Терміни, використовувані в офіційних документах у контексті відтворювальних процесів

Назва джерела	Використовувані терміни
Господарський кодекс України [1, ст. 318, п. 2]	Будівництво, розширення, реконструкція, перепрофілювання об'єктів
Цивільний кодекс України [2, ст. 875, п. 2]	Нове будівництво, капітальний ремонт, реконструкція (технічне переоснащення) підприємств, будівель, споруд
Склад та зміст проектної документації на будівництво [16, розділ 1, п. 3.2] Правила визначення вартості будівництва [17, розділ 1]	Нове будівництво, реконструкція, капітальний ремонт, технічне переоснащення будинків, будівель, споруд (у розділі 1 обох документів) Нове будівництво, реконструкція, капітальний ремонт, технічне переоснащення об'єктів будівництва (у п. 3.2)
Форма № 2-інвестиції (річна) «Звіт про капітальні інвестиції, вибуття й амортизацію активів» [14, графи 2, 5, 6]	Нові активи (графа 2), капітальний ремонт (графа 5); поліпшення, вдосконалення, реконструкція, модернізація (графа 6)
Роз'яснення щодо форм державного статистичного спостереження № 2 – інвестиції (річна) [15, п. 7]	Нові активи, капітальний ремонт; поліпшення, вдосконалення, реконструкція, модернізація, що містить витрати на розширення, реконструкцію, модернізацію, вдосконалення активів та поліпшення земель

що унеможливило отримання об'єктивної картини щодо відтворення основного капіталу.

По-третє, не простежується розмежування між простим (капітальний ремонт) і розширеним (нове будівництво, реконструкція, технічне переоснащення) відтворенням, хоча за своїм економічним змістом ці форми принципово відрізняються.

По-четверте, виокремлення модернізації, на нашу думку, є недоцільним, оскільки вона може здійснюватися, наприклад, у період технічного переоснащення підприємств, поєднуючись з капітальним ремонтом, що в практичній діяльності часто й відбувається.

Нарешті, за такого вільного використання термінів, відсутності у багатьох випадках змістовного їх наповнення не зрозуміло, як може забезпечуватися узгодженість проектних і звітних даних, що характеризують процеси відтворення.

Імовірно, такий поділ і вирішує якісь завдання, але практично унеможливило визначення та аналіз відтворювальної структури капітальних інвестицій у традиційному їй розумінні. Тому в контексті питання, що стосується процесів розширеного відтворення, на нашу думку, слід повернутися до чотирьох класичних форм, надавши їм чіткі формулювання. Для цього попередньо визначимо критерії їх розмежування. При цьому концептуальний підхід, покладений нами в основу вирішення цього питання, полягає у врахуванні ступеня участі різних об'єктів (безпосередньо чи непрямо) у виробництві продукції, що є предметом основної діяльності підприємства. Ілюстрацію викладених далі теоретичних наробок авторів здійснено на прикладі металургійного підприємства з повним технологічним циклом виробництва продукції (чавун, сталь, прокат).

Першочерговим, на нашу думку, є визначення об'єкта, відносно якого слід розглядати форми розширеного відтворення. Вважаємо, що таким об'єктом є підприємство, а отже, доцільно застосовувати терміни «нове будівництво», «розширення діючих підприємств», «реконструкція діючих підприємств», «технічне переозброєння діючих

підприємств», які були раніше загальноприйнятими. Це перший критерій розмежування.

Підприємство є складною виробничою системою, що складається з низки структурних підрозділів, які, відповідно до притаманної їм функції, приймають неоднакову участь у виробництві продукції. Частина з них безпосередньо зайнята виробленням продукції основного виробничого призначення, тобто продукції, яка визначає виробничу потужність як такого підрозділу, так і підприємства у цілому. На металургійних підприємствах такими підрозділами (основними цехами) є доменний, сталеплавильний, прокатний цехи. Інші підрозділи (цехи) створюють нормальні умови для здійснення технологічного процесу. Звідси витікає другий критерій розмежування – перебудова і переобладнання основних цехів підприємства.

Своєю чергою, виробничу діяльність в основних цехах підприємства здійснюється із залученням різних видів обладнання, устаткування, певні види якого приймають безпосередню участь у виробництві основної продукції. Це так зване провідне обладнання, провідні агрегати (надалі для спрощення будемо використовувати поняття «провідний агрегат»). Інше обладнання сприяє нормальному протіканню технологічного процесу. З огляду на зазначене, назвемо третій критерій розмежування – переобладнання провідних агрегатів, в яких виконуються основні технологічні процеси й операції з виробництва продукції. При цьому виробничі потужності основних цехів та підприємства у цілому визначаються саме потужностями провідних агрегатів. Провідними агрегатами в основних цехах металургійних підприємств є доменна, електросталеплавильна печі, конвертер, прокатний стан тощо.

Нарешті, різні конструктивні елементи провідного агрегату по відношенню до основного технологічного процесу, в якому вони задіяні, вельми нерівнозначні. У доменному виробництві, наприклад, такими елементами є фундамент, металоконструкції, власне доменна піч, засипний апарат, фурменний прилад, колошниковий пристрій, прист-

рій для виміру рівня шихти в печі та ін. Кожному з перелічених конструктивних елементів призначено певні функції. Процес же розплавлення шихти й одержання готового продукту (чавуну) здійснюється у власне доменній печі, внутрішні контури якої являють собою профіль печі. Ураховуючи це, назвемо четвертий критерій – зміна базових елементів провідного агрегату. До базових будемо відносити такі конструктивні елементи провідного агрегату, якими визначаються його розміри і виробнича потужність.

Така перебудова основних цехів, за якої видозмінюються базові елементи провідних агрегатів, не є окремим нескладним заходом, а охоплює цілий комплекс більш дрібних технічних заходів із заміни, модернізації, механізації й автоматизації виробництва, розширення асортименту і підвищення якості продукції, створення маловідходних та безвідходних технологій тощо. Виконання подібного роду робіт часто пов'язане з розширенням виробничих площ і перебудовою пасивних елементів основних засобів. Цілком очевидно, що переобладнання активної і пасивної частин основних засобів, що включає безліч різноманітних технічних заходів, не може виконуватися без єдиної проектно-кошторисної документації. Тобто до названих вище критеріїв із певним припущенням можна додати ще дві ознаки – ступінь переобладнання пасивної частини основних засобів і єдність проекту, які ні в якій мірі не можуть виступати визначальними під час віднесення заходів до тієї чи іншої форми відтворення. Іншими словами, перебудова і переобладнання базових елементів провідних агрегатів основних цехів доцільно вважати критеріями першого порядку, а пов'язана із цим перебудова пасивної частини основних засобів і єдність проекту – критеріями другого порядку. Останні дві ознаки ще більшою мірою відносяться до більш масштабних заходів, що передбачають введення додатково до діючих нових провідних агрегатів нове будівництво.

Таким чином, за критеріям першого порядку утворюється певний логічний ланцюжок, згідно з якими формується перелік основних видів робіт, що є характерними для тієї чи іншої форми розширеного відтворення (рис. 1).

За умови врахування цих критеріїв до розширення діючих підприємств, наприклад, буде віднесено введення додатково до діючих нових провідних агрегатів основного цеху, до реконструкції – зміну базових елементів діючих провідних агрегатів, до технічного переозброєння – усі заходи, що не передбачають зміну базових елементів.

Таким чином, у визначеннях основних напрямів відтворювальної структури капітальних інвестицій необхідно врахувати такі нові моменти:

- у визначенні розширення діючих підприємств наголосити, що це не тільки будівництво других і наступних черг діючого підприємства, нових основних цехів, а й додаткове введення нових провідних агрегатів в існуючих основних цехах;

- у визначенні реконструкції діючих підприємств відзначити як основну її ознаку зміну базових елементів провідних агрегатів основних цехів;

- під поняттям технічного переозброєння діючих підприємств об'єднати всі заходи з переобладнання активної частини основних засобів (без зміни базових елементів провідних агрегатів основних цехів, розширення виробничих площ і збільшення робочих місць), активної і пасивної частин допоміжних цехів, що не охоплені проектами нового будівництва, розширення і реконструкції діючих підприємств.

Слід відзначити, що в економічній літературі, нормативних документах широко використовується термін «модернізація», а в практичній діяльності в широких масштабах здійснюються роботи з модернізації обладнання. Враховуючи запропонований підхід до розмежування форм відтворення, характер і глибину здійснюваних під час модернізації робіт, вважаємо, що модернізація обладнання не є окремою самостійною формою відтворення основних засобів, а входить складовою частиною в реконструкцію і технічне переозброєння підприємств.

Виходячи з викладених вище позицій, узагальнена класифікація робіт за формами відтворення основних засобів представлена в табл. 2, а власно запропоновані їх визначення – у табл. 3.

Окрім того, потрібно відзначити, що в табл. 3 наведено принципові визначення форм відтворювальної структури капітальних інвестицій, які відображають обґрунтовані раніше головні особливості кожної з них. Але надані формулювання сутності кожної форми будуть неповними, якщо не врахувати певні додаткові моменти.

Так, до реконструкції діючого підприємства також слід віднести:

- установа нових провідних агрегатів у цехах основного виробничого призначення замість застарілих і фізично зношених;

- будівництво нових цехів основного виробничого призначення (і пов'язане із цим створення виробничої інфраструктури) потужністю, що відповідає обсягу випуску кінцевої продукції підприємства, замість об'єктів того ж при-

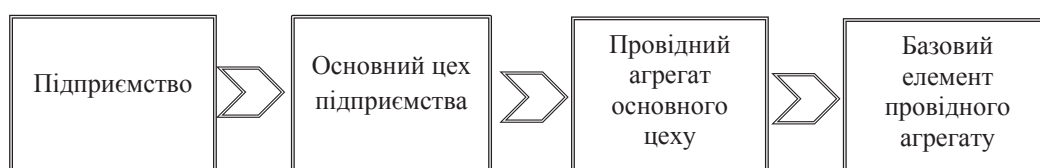


Рис. 1. Послідовність визначення головних критеріїв розмежування форм розширеного відтворення основного капіталу

Таблиця 2

Перелік основних робіт за формами відтворення капітальних інвестицій

Форми відтворення	Види робіт
Нове будівництво	Будівництво нових підприємств
Розширення діючих підприємств	Будівництво других і наступних черг діючого підприємства
	Будівництво нових цехів основного виробничого призначення (далі – основних цехів)
	Додаткове введення нових провідних агрегатів в основних цехах
Реконструкція діючих підприємств	Будівництво нових основних цехів тієї ж потужності замість тих, що ліквідуються
	Заміна морально застарілих і фізично зношених провідних агрегатів на нові
	Переобладнання активної і пасивної частин основних засобів основних цехів зі зміною базових елементів провідних агрегатів
Технічне переозброєння діючих підприємств	Переобладнання активної частини основних засобів основних цехів без зміни базових елементів провідних агрегатів
	Переоснащення і переобладнання допоміжних цехів, не пов'язане з реконструкцією

Таблиця 3

Формулювання понять розширеного відтворення основних засобів

Форми розширеного відтворення	
Назва	Формулювання поняття
Нове будівництво	Будівництво підприємств (першої черги), що здійснюється на нових площах і за затвердженим у встановленому порядку проектом до завершення будівництва і введення в дію на повну проектну потужність
Розширення діючих підприємств	Здійснюване за єдиним проектом будівництво других і наступних черг діючого підприємства, додаткових виробничих комплексів, а також будівництво нових цехів основного виробничого призначення або розширення існуючих цехів основного виробничого призначення за рахунок додаткового будівництва (введення, установки) нових провідних агрегатів із будівництвом за необхідності нової або розширенням діючої виробничої інфраструктури на території діючого підприємства або майданчиках, що примикають до неї
Реконструкція діючих підприємств	Здійснення за єдиним проектом перебудови і переобладнання цехів основного виробничого призначення, що включає переобладнання активної частини основних засобів зі зміною базових елементів провідних агрегатів, і пов'язана із цим суттєва перебудова пасивної частини основних засобів цих цехів (без будівництва нових і розширення діючих цехів основного виробничого призначення, але з будівництвом за необхідності нових і розширенням діючих об'єктів виробничої інфраструктури), із заміною морально застарілого і фізично зношеного обладнання більш досконалим, установкою нового додаткового обладнання, усуненням диспропорцій у розвитку основних і допоміжних цехів і обслуговуючих хазяйств, розширенням асортименту і підвищенням якості продукції, створенням маловідходних технологій і безвідходних виробництв, поліпшенням умов і безпеки праці, а також здійснення інших заходів із технічного переозброєння виробництва, що виконуються у складі робіт з реконструкції
Технічне переозброєння діючих підприємств	Здійснення за проектами і кошторисами на окремі об'єкти і види робіт переобладнання активної частини основних засобів цехів основного виробничого призначення (без зміни базових елементів провідних агрегатів, розширення існуючих виробничих площ) без зміни або за незначної зміни пасивної частини основних засобів цих цехів, а також переобладнання і перебудова активної і пасивної частин основних засобів виробничої інфраструктури, що не входить до складу реконструкції

значення, що ліквідуються, подальша експлуатація яких є недоцільною;

– будівництво нових, розширення і перебудова існуючих будівель, споруд, передавальних пристроїв цехів основного виробничого призначення.

Технічне переозброєння діючого підприємства включає впровадження нової техніки і технології, механізацію і автоматизацію виробничих процесів, модернізацію і заміну застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним, поліпшення організації і структури виробництва, усунення «вузьких» місць і інші технічні заходи.

До технічного переозброєння діючого підприємства належать також впровадження автоматизованих систем управління і контролю, застосування різноманітних засобів зв'язку

в управлінні виробництвом, модернізація та технічне переобладнання систем і установок з охорони навколишнього середовища, опалювальних та вентиляційних систем, приєднання підприємств, цехів, установок до централізованих джерел тепло- і електроспоживання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Застосування чітких критеріїв розмежування і формулювань форм розширеного відтворення основних засобів дасть змогу забезпечити на практиці єдиний підхід за віднесення технічних заходів до тієї чи іншої форми, об'єктивність та порівняність їх відображення в планових і звітних матеріалах, зважено розставляти інвестиційні пріоритети, прискорювати швидкість здійснення інвестиційного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України, у редакції від 07.02.2019. База даних «Законодавство України». URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 24.03.2019).
2. Цивільний кодекс України, у редакції від 04.02.2019. База даних «Законодавство України». URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 24.03.2019).
3. Иванов Е.А. Основные фонды: воспроизводство и повышение фондоотдачи. Москва : Знание, 1978. 64 с.
4. Оборот капитальных вложений и эффективность воспроизводства основных фондов / Н.С. Герасимчук и др. ; отв. ред. С.М. Ямпольский. Киев : Наукова думка, 1980. 239 с.
5. Паламарчук А.С. Эффективность реконструкции предприятий. Москва : Экономика, 1978. 143 с.
6. Шкитина М.И. Расширенное воспроизводство основных фондов. Киев : Вища школа, 1975. 192 с.
7. Экономические проблемы технического перевооружения производства / под ред. Б.В. Щербицкого, В.П. Александровой, В.С. Яцкова. Киев : Наукова думка, 1983. 232 с.
8. Опыт разработки планов технического перевооружения и реконструкции на предприятиях черной металлургии СССР / Д.В. Пудиков и др. *Металлургическая и горнорудная промышленность*. 1984. № 3. С. 60–62.
9. Пудиков Д.В., Николаев В.Н., Игнашкина Т.Б. Методические принципы классификации мероприятий технического перевооружения и реконструкции металлургических предприятий. *Эффективность реконструкции, технического перевооружения и повышения технико-экономического уровня производства на предприятиях черной металлургии* : тезисы докл. I респ. науч.-практ. конф., г. Днепрпетровск. Днепрпетровск, 1984. С. 24–25.
10. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
11. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
12. Економіка підприємства : підручник / кер. авт. кол. і наук ред. проф. С.Ф. Покропивний. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
13. Економіка підприємства : навчальний посібник / Б.Г. Шелегеда та ін. ; за ред. Б.Г. Шелегеда. Донецьк : ДОНУЕП, 2010. 685 с.
14. Про затвердження форм державного статистичного спостереження зі статистики капітальних інвестицій : Наказ Держстату України 21.07.2017 № 195. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2017/195/195_2017.htm (дата звернення: 20.03.2019).
15. Роз'яснення щодо форм державного статистичного спостереження № 2-інвестиції (річна) «Звіт про капітальні інвестиції, вибуття й амортизацію активів» та № 2-інвестиції (квартальна) «Звіт про капітальні інвестиції», затв. Держстатом України 21.07.2017. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2018/2_03_04_01_2018.htm (дата звернення: 20.03.2019).
16. ДБН А.2.2-3-2014. Склад та зміст проектної документації на будівництво. Видавництво офіційне. На заміну ДБН А.2.2-3-2012; чинні від 01.10.2014. Київ : Мінрегіон України, 2014. 33 с.
17. ДСТУ БД.1.1-1:2013. Правила визначення вартості будівництва. Видавництво офіційне. На заміну ДБН Д.1.1-1-2000; чинний від 01.01.2014. Київ : Мінрегіон України, 2013. 88 с.
2. Civil Code of Ukraine. (2019, February 04). *Database "Legislation of Ukraine"*. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Ivanov E.A. (1978). *Osnovnye fondy: vosproizvodstvo i povyshenie fondootdachi* [Fixed assets: Reproduction and increase return on capital]. Moskva : Znanie. (in Russian).
4. Gerasimchuk N.S. & Yampol'skiy S.M. (1980). *Oborot kapital'nyh vlozhenij i jeffektivnost' vosproizvodstva osnovnyh fondov* [Turnover of capital investments and the efficiency of reproduction of fixed assets]. S.M. Yampol'skiy (Ed.). Kyiv : Naukova dumka.
5. Palamarchuk A.S. (1978). *Jefferktivnost' rekonstrukcii predpriyatij* [The effectiveness of the reconstruction of enterprises]. Moskva: Jekonomika. (in Russian).
6. Shkitina M.I. (1975). *Rasshirenoe vosproizvodstvo osnovnyh fondov* [Extended reproduction of fixed assets]. Kyiv: Vishcha shkola.
7. Shcherbitskiy B.V., Aleksandrova V.P. & V.S. Yackov V.S. (Eds.). (1983). *Ekonomycheskye problemy tehnycheskogo perevooruzheniya proyzvodstva* [Economic problems of technical re-equipment of production]. Kyiv: Naukova dumka.
8. Pudikov D.V. (1984). *Opyt razrabotki planov tehnycheskogo perevooruzheniya i rekonstrukcii na predpriyatijah chernoj metallurgii USSR* [Experience of developing plans for technical re-equipment and reconstruction at the enterprises of the ferrous metallurgy of the Ukrainian SSR]. *Metallurgicheskaja i gornorudnaja promyshlennost'*, 3, 60–62.
9. Pudikov D.V., Nikolaev V.N. & Ignashkina T.B. (1984). *Metodicheskie principy klassifikacii meroprijatij tehnycheskogo perevooruzheniya i rekonstrukcii metallurgicheskikh predpriyatij* [Methodical principles of classification of measures for technical re-equipment and reconstruction of metallurgical enterprises]. *Jefferktivnost' rekonstrukcii, tehnycheskogo perevooruzheniya i povyshenija tehniko-jekonomicheskogo urovnja proizvodstva na predpriyatijah chernoj metallurgii: Republican Scientific and Practical Conference*, 24–25.
10. Bojchik I.M. (2016). *Ekonomika pidpryjemstva* [Enterprise economy]. Kyiv: Kondor-Vydavnytstvo.
11. Ivanilov O.S. (2009). *Ekonomika pidpryjemstva* [Enterprise economy]. Kyiv : Centr uchbovoi' literatury.
12. Pokropyvnyj S.F. (2001). *Ekonomika pidpryjemstva* [Enterprise economy]. Pokropyvnyj S.F. (Ed.). Kyiv: KNEU.
13. Shelegeda B.G. (2010). *Ekonomika pidpryjemstva* [Enterprise economy]. Shelegeda B.G. (Ed.). Donetsk: DonUEP.
14. Pro zatverdzhennja form derzhavnogo statystychnogo sposterezhenija zi statystyky kapital'nyh investycij : zatv. Nakazom Derzhstatu Ukrai'ny 21.07.2017 r. № 195. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2017/195/195_2017.htm
15. Roz'jasnennja shhodo form derzhavnogo statystychnogo sposterezhenija №2-investycii' (richna) «Zvit pro kapital'ni investyciyi', vy' buttya j amortyzacziyi' akty'viv» ta №2-investycziyi' (kvartal'na) «Zvit pro kapital'ni investycziyi'»: zatv. Derzhstatom Ukrai'ny 21.07.2017. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2018/2_03_04_01_2018.htm
16. *Composition and contents of the design documentation for construction*. (2014). DBN A.2.2-3-2014 from 01th October 2014 to replace DBN A.2.2-3-2012. Kyiv: Minregion Ukrai'ny.
17. *Rules for determining the cost of construction*. (2013). DSTU BD.1.1-1:2013 from 01th January 2014 to replace DBN D.1.1-1-2000. Kyiv : Minregion Ukrai'ny.

REFERENCES:

1. Commercial Code Ukraine. (2019, February 07). *Database "Legislation of Ukraine"*. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

УДК:338.43:005.511-043.84

Каліна І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри реклами та зв'язків з громадськістю
Інституту дизайну, архітектури та журналістики

Kalina Iryna

Candidate of Sciences (Economics), associate professor
Professor of the Department of Advertising and Public Relations
Institute of Architectural Design and Journalism

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

RESEARCH OF THE CURRENT STATE OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN CONDITIONS OF BUSINESS ACTIVATION

АНОТАЦІЯ

Розглянуто активізацію аграрних підприємств як спосіб посилення можливостей структурних підрозділів аграрного підприємства. Це спосіб базується на системному виконанні дій із застосуванням діджиталізаційних інструментів, зокрема за допомогою поглибленого використання діджитал-маркетингу, діджитал-логістики, діджитал-управління виробництвом та кадрами. Досліджено бізнес-індекс українського агросектору, за допомогою якого оцінено ситуацію в агросекторі виробниками в поточному році та на майбутнє. Проаналізовано динаміку експорту та імпорту товарів до (з) країн СНД та ЄС, загальний та агропродовольчий експорт та імпорт з (в) України, сільськогосподарської продукції господарств усіх категорій (продукція рослинництва та тваринництва), а також проведено оцінку індексу сільськогосподарської продукції по регіонах. Оцінено перспективи застосування активізаційних інструментів для підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, завдяки чому формуватимуться умови для збільшення потенціалу та підвищення конкурентоздатності аграрного підприємства.

Ключові слова: аграрний сектор, експорт, імпорт, сільськогосподарська продукція, зовнішньоторговельна діяльність.

АННОТАЦІЯ

Рассмотрена активизация аграрных предприятий как способ усиления возможностей структурных подразделений аграрного предприятия. Это способ базируется на системном выполнении действий с применением диджитализационных инструментов, а частности с помощью углубленного использования диджитал-маркетинга, диджитал-логистики, диджитал-управления производством и кадрами. Исследован бизнес-индекс украинского агросектора, с помощью которого оценена ситуация в агросекторе производителями в текущем году и на будущее. Проанализирована динамика экспорта и импорта товаров в (из) стран СНГ и ЕС, общий и агропродовольственный экспорт и импорт из (в) Украины, сельскохозяйственной продукции хозяйств всех категорий (продукция растениеводства и животноводства), а также проведена оценка индекса сельскохозяйственной продукции по регионам. Оценены перспективы применения активизационных инструментов по повышению эффективности использования всех видов ресурсов, благодаря чему будут формироваться условия для увеличения потенциала и повышения конкурентоспособности аграрного предприятия.

Ключевые слова: аграрный сектор, экспорт, импорт, сельскохозяйственная продукция, внешнеторговая деятельность.

ANNOTATION

The activation of agrarian enterprises as a way of strengthening the capabilities of structural subdivisions of an agrarian enterprise is considered. This method is based on the systematic execution of actions using the digital instruments. In particular, with the help of advanced use of digital-marketing, logistics, production and personnel management. The business index of the Ukrainian agro-sector

was studied with the help of which the situation in agricultural sector is estimated by producers in the current year and for the future. The dynamics of export and import of goods to (from) the CIS and the EU was analyzed, general and agro-food export and import from (in) Ukraine, agricultural products of farms of all categories (crop and livestock production), as well as an assessment of the agricultural product index by region was made. The perspectives for using activation tools to increase the efficiency of utilization of all types of resources are assessed, thereby creating the conditions for increasing the capacity and strengthening the competitiveness of the agrarian enterprise. Analysis of the results of functioning of agrarian industry in general and in regions is an integral part of economic research aimed at finding ways to improve the efficiency of both agrarian enterprises and agrarian complex as a whole. In the process of analysis of the agrarian sector, its condition was assessed, factors that negatively or positively influence the rapid activation development are determined, the reserves of improving the results of housekeeping are sought. The need for activating development of the agro-industrial complex (AIC) is one of the key problems that can not only change the nature of production activity, management, marketing and logistics, but also fill it with a new sense and practical content. Modern informational and communicative conditions for conducting agrarian business require an expanded reproduction of the agrarian enterprises' activating potential on a digital basis, which efficiency must be ensured by continuous innovation activities and activation strategies. The business index of the Ukrainian agro-sector was studied with the help of which the situation in agro-sector is estimated by producers in the current year and for the future. The dynamics of export and import of goods to (from) the CIS and the EU was analyzed, general and agro-food export and import from (in) Ukraine, agricultural products of farms of all categories (crop and livestock production), as well as an assessment of the agricultural product index by region was made.

Key words: agricultural sector, export, import, agricultural products, foreign trade activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Активність аграрного сектору нині розглядається як наслідок стабільної діяльності в минулому, яка є головною умовою розвитку аграрних підприємств у майбутньому. Активність підприємницького бізнесу аграрних підприємств посилюється за умов активізації та створення сприятливих умов у зовнішньому середовищі.

Підвищення ефективності роботи аграрного сектору пропонується здійснювати протягом певного періоду часу на базі інтенсивного

впровадження діджиталізації аграрних підприємств. Як процес, що триває певний проміжок часу, активізація потенціалу аграрного підприємства має певні характеристики: мету, швидкість, характер, обсяг додаткових завдань, кваліфікація персоналу вплив на структуру та результат діяльності підприємства, зміст яких докладно розкрито в роботі, тощо.

Активізація аграрних підприємств розглядається як посилення зусиль структурних підрозділів аграрного підприємства щодо системного виконання дій із застосуванням діджиталізаційних інструментів, а також за допомогою поглиблення діджитал-маркетингу, діджитал-логістики, діджитал-виробництва та діджитал-управління. Застосування активізаційних інструментів підвищить ефективність використання ресурсів, завдяки чому формуються умови для підвищення активізаційного потенціалу аграрного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Аналізом аграрного сектору та виявленням основних тенденції його активізації займалися такі вітчизняні вчені: В.Г. Андрійчук [1], Л.М. Болдирева [2], Ф.А. Вазинський [3], І.П. Ковальчук [4], С.В. Козловський [5], І.О. Маркіна [6], Ю.М. Маханьова [7], Н.В. Попрозман [8], В.А. Самофатова [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В умовах інформатизаційно-комунікативного та економічного розвитку аграрних підприємств з'явився великий інтерес до підвищення діджиталізації кожного відділу та департаменту, зокрема за допомогою поглибленого використання діджитал-маркетингу, діджитал-логістики, діджитал-управління виробництвом та кадрами.

Сьогодні є актуальним вирішення питань дослідження, аналізу та оцінки аграрного бізнес-клімату, який призводить до активізації бізнес-середовища не тільки окремого аграрного підприємства, а й аграрного сектору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є дослідження сучасного стану аграрного бізнес-клімату в умовах активізації бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аграрний сектор є однією з перспективних галузей України, це помітний гравець на світовому аграрному ринку, джерело валютної виручки для держави – 8% ВВП та офіційні робочі місця для 15% населення України.

Зовнішньоторговельні операції з товарами в 2017 р. Україна здійснювала з партнерами з 223 країн світу. Експортували товари до 201 країни світу, імпортували – із 206 країн. Кількість

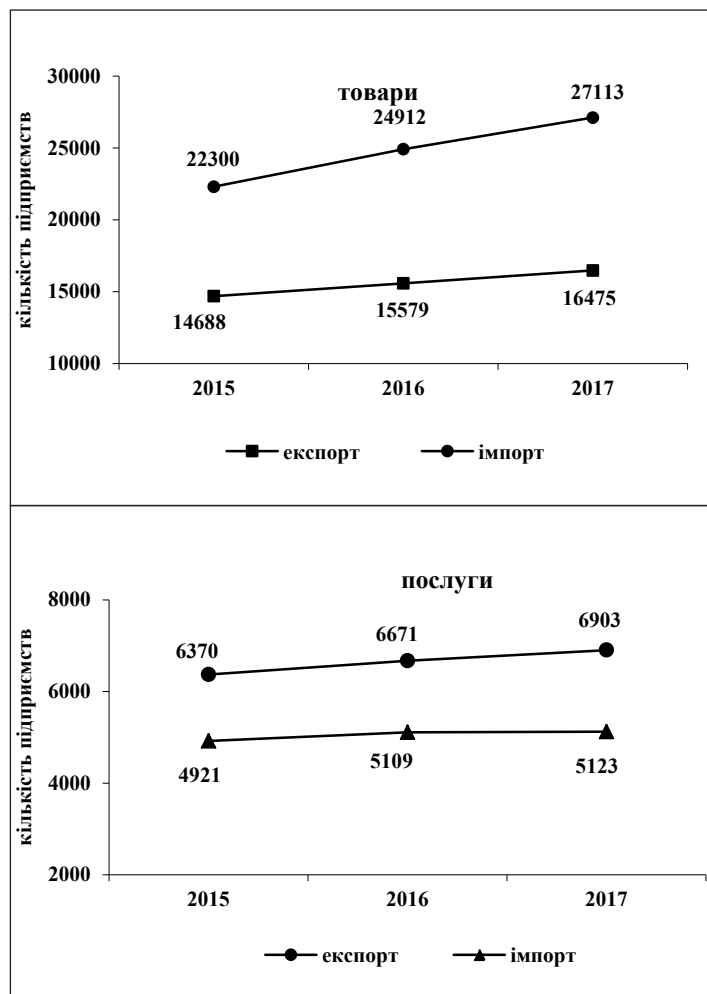


Рис. 1. Кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність

Джерело: складено на основі [15–17]

підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами, становила в експорті 16,5 тис. одиниць, в імпорті – 27,1 тис. одиниць (рис. 1).

Експорт товарів у 2017 р. становив 43,3 млрд дол. США та збільшився на 19,0% проти обсягу 2016 р. і на 13,5% проти обсягу 2015 р., імпорт товарів – 49,6 млрд дол. та збільшився на 26,4% і на 32,2% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 6,3 млрд дол. (позитивне у 2015 р. – 0,6 млрд дол.).

Утворення негативного сальдо зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів. На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (-10,9 млрд дол.), механічні машини (-4,0 млрд дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-3,8 млрд дол.), пластмаси, полімерні матеріали (-2,0 млрд дол.), фармацевтична продукція та електричні машини (по -1,6 млрд дол.). Динаміка експорту товарів до країн СНД із 2015 р. зменшилася на 889,7 млн дол. США, зменшення зумовлене політично-правовими чинниками (рис. 2).

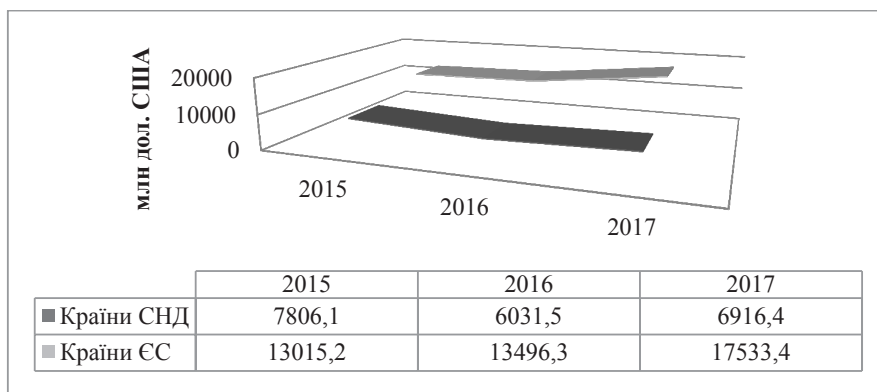


Рис. 2. Динаміка експорту товарів до країн СНД та ЄС
 Джерело: розраховано автором на основі [15–17]

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювалися до Польщі – 6,3% від загального обсягу експорту (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола), Італії – 5,7% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) та Німеччини – 4,1% (електричні машини, насіння і плоди олійних рослин, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні); серед інших країн: до Російської Федерації – 9,1% (чорні метали, механічні машини, продукти неорганічної хімії), Туреччини – 5,8% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Індії – 5,1% (жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, механічні машини).

Частка країн ЄС порівняно з 2016 р. збільшилася і становила в експорті 40,5%, в імпорті зменшилася і становила 41,9% (у 2015 р. – 34,1% та 40,9%) (рис. 3). Найбільші надходження серед країн ЄС здійснювалися з Німеччини – 11,0% від загального обсягу імпорту (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 7,0% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегон-

ки, механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали) та Італії – 3,3% (механічні машини, фармацевтична продукція, електричні машини); серед інших країн: із Російської Федерації – 14,5% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, добрива, механічні машини), Китаю – 11,4% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали) та Білорусі – 6,5% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива).

Протягом останніх років основні позиції українського експорту залишилися майже незмінними. У структурі товарного експорту в 2017 р. переважали чорні метали – 20,0% від загального обсягу експорту, зернові культури – 15,0%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,6%, руди, шлак і зола – 6,3%, електричні машини – 5,9%, насіння і плоди олійних рослин – 4,8% та механічні машини – 4,0%. У 2017 р. збільшився експорт окремих товарів: феросплавів – на 57,1%, руд та концентратів залізних – на 41,6%, труб із ливарного чавуну та чорних металів – на 40,5%, чавуну переробного – на 33,9%, м'яса

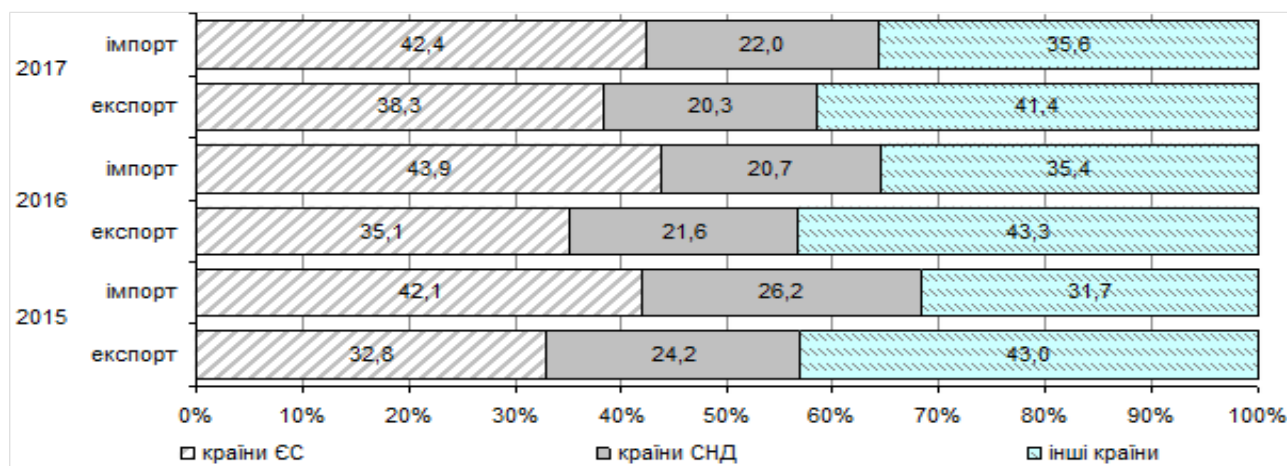


Рис. 3. Зовнішня торгівля України з країнами СНД та ЄС

Джерело: складено автором на основі [15–17]

та істівних субпродукти свійської птиці – на 33,2%, цукру білого – на 21,7%, лісоматеріалів оброблених – на 16,7%, олії соняшникової – на 15,9%, кукурудзи – на 12,7%, сигарет, цигарок із умістом тютюну – на 12,5% прокату готового чорних металів – на 11,3%, ячменю – на 6,7%

У структурі імпорту товарів значна частка традиційно припадала на палива мінеральні, нафту і продукти її перегонки – 23,6%. Імпорт механічних машин становив 11,7%, електричних машин – 8,3%, засобів наземного транспорту, крім залізничного, – 8,0%, пластмас, полімерних матеріалів – 5,0% та фармацевтичної продукції – 3,6% (рис. 4).

У 2017 р. спостерігалось збільшення імпорту окремих товарів: нафти або нафтопродуктів сирих – у 2,5 рази, вугілля кам'яного – на 87,3%, руди та концентратів марганцевих – на 69,3%, добрив мінеральних або хімічних, азотних – на 56,1%, коксу і напівкоксу з кам'яного вугілля – на 52,8%, автомобілів вантажних – на 51,2%, газу природного – на 47,3%, автомобілів легкових – на 44,2%, прокату готового чорних металів – на 39,3%, добрив мінеральних або хімічних із умістом двох чи трьох поживних елементів та тракторів – на 33,9%, машин та обладнання для сільськогосподарських, садових або лісгосподарських для підготовки або обробітку ґрунту – на 31,3%, нафтопродуктів – на 27,3%, дизельного палива – на 26,6%, телевізорів – на 19,2%, комбайнів зернозбиральних – на 14,1%, насіння соняшника – на 11,8%, риби свіжої, охолодженої або мороженої – на 10,7%, лікарських засобів – на 10,6%.

У 2017 р. індекси середніх цін становили в експорті 115,9%, в імпорті – 114,0%, фізичного обсягу – відповідно 102,7% та 110,9%. Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції підприємства м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Київської, Запорізької, Львівської, Одеської, Полтавської, Харківської, Закарпатської, Миколаївської та Волинської областей.

Основними торговельними партнерами України в експорті серед країн ЄС можна відзначити Велику Британію – 5,5% від загального обсягу експорту (послуги повітряного, залізничного транспорту, комп'ютерні, інформаційні, професійні та консалтингові послуги), Німеччину – 5,0% (послуги для переробки товарів із метою реалізації за кордоном, повітряного транспорту, комп'ютерні послуги, автомобільного транспорту), Польщу – 2,8% (послуги для переробки товарів із метою реалізації за кордоном, автомобільного, повітряного, морського, залізничного транспорту) та Кіпр – 2,6% (послуги залізничного транспорту, комп'ютерні, послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги, професійні та консалтингові). Серед інших країн значна частка українського експорту послуг припадає на Російську Федерацію – 31,9% (послуги трубопровідного, залізничного транспорту, телекомунікаційні, наукові та технічні, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги), США – 7,9% (комп'ютерні послуги, повітряного транспорту, інформаційні послуги, професійні та консалтингові послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю), Швейцарію – 7,1% (послуги для переробки товарів із метою реалізації за кордоном, комп'ютерні послуги, морського транспорту, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги) та Об'єднані Арабські Емірати – 2,1% (послуги залізничного, повітряного, морського транспорту).

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Тенденцією протягом 2012–2016 рр. було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 р. спостерігалось зростання експорту, у тому числі на сільськогосподарську продукцію. За 2017 р. загальний експорт продукції становив 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше, ніж у 2016 р. Станом на першу половину 2018 р. загальний експорт продукції з України становив 23,3 млрд дол. США,

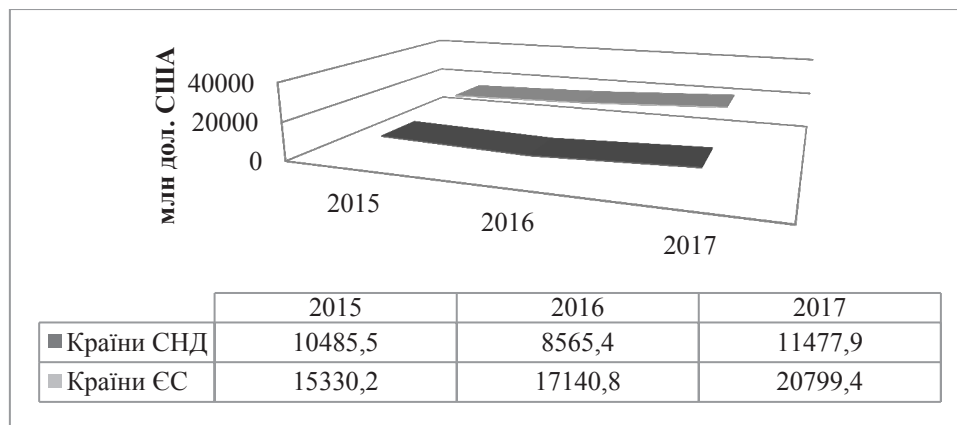


Рис. 4. Динаміка імпорту товарів із країн СНД та ЄС

Джерело: розраховано автором на основі [15–17]

що на 3% менше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Динаміка агропродовольчого експорту демонструвала аналогічний тренд, як і решта експортних товарів, проте темп скорочення агропродовольчого експорту були меншими, ніж загального, і, незважаючи на спад після кризових 2012–2013 рр., зростання поставок спостерігалось вже в 2016 р. Історично рекордний обсяг агропродовольчого експорту спостерігався в 2012 р. – 17,9 млрд дол. США. Рекордного показника майже вдалося досягнути в 2017 р.: експорт становив 17,8 млрд дол. США (рис. 5).

За останні п'ять років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зростає з 27% у 2013 р. до 41% у 2017 р. За результатами першої половини 2018 р. частка агропродовольчої продукції становила 36,5%. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження: пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. Частка цієї продукції у структурі становить порядку 55%.

За результатами 2018 р. зовнішньоторговельний обіг товарами АПК між Україною та країнами ЄС збільшився на 11,4% порівняно з 2017 р. та сягнув понад \$9 млрд, з яких \$6,3 млрд припадає на український аграрний експорт. Український експорт продукції АПК до країн ЄС продовжує демонструвати щорічне зростання: у 2016 р. він був трохи більше ніж \$4 млрд, у 2017 р. – \$5,8 млрд, а за результатами 2018 р. він перевищує \$6,3 млрд. Така динаміка чітко демонструє успішність Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС у сфері АПК. Це дає підстави говорити про те, що українські виробники є конкурентоспроможними на ринках європейських країн і можуть успішно експортувати свою продукцію відповідно до найвищих стандартів безпечності та якості.

Першу позицію в аграрному експорті займає соняшникова олія, обсяг її реалізації

за січень-червень 2018 р. становив 2,2 млрд дол. США. Україна вже декілька років поспіль є світовим лідером із виробництва й експорту соняшникової олії. Решту ключових позицій займають зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), а також олійні (соєві боби) і продукти переробки олійних (макуха соняшникова). Ці продукти становлять 82% усього експорту агропродовольчих продуктів з України.

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту із 48% у 2016 р. до 45% у 2017 р. Основними країнами-партнерами з Азії в 2017 р. виступали Індія, Туреччина і Китай. На другому місці – країни ЄС із часткою 32%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія та Італія. Трійку лідерів замикають країни Африки – 14%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко.

Імпорт після кризових 2012–2013 рр. також демонстрував спад. Проте починаючи з 2016 р. спостерігається нарощення імпорتنих закупок Україною, як усієї продукції, так і агропродовольчої. У 2017 р. імпорт продукції АПК зріс на 10,5% порівняно з 2016 р. і досяг 4,3 млрд дол. США. За перші шість місяців 2018 р. загальний імпорт становив 25,7 млрд дол. США, що на 4% менше порівняно з аналогічним періодом минулого року. Імпорт агропродовольчої продукції за цей період зріс на 20% і становив 2,4 млрд дол. США (рис. 6). Серед аграрного імпорту України першу позицію займає насіння соняшнику, за січень-червень 2018 р. обсяг закупівель становив 213,3 млн дол. США. На другому місці знаходиться риба морожена (159,9 млн дол. США), а на третьому – кукурудза (108,6 млн дол. США). Замикає Топ-10 продуктів аграрного імпорту олія пальмова: обсяг імпорту за першу половину 2018 р. становив 75,4 млн дол. США. Частка топ-10 продуктів агропродовольчого імпорту України становить 47%.

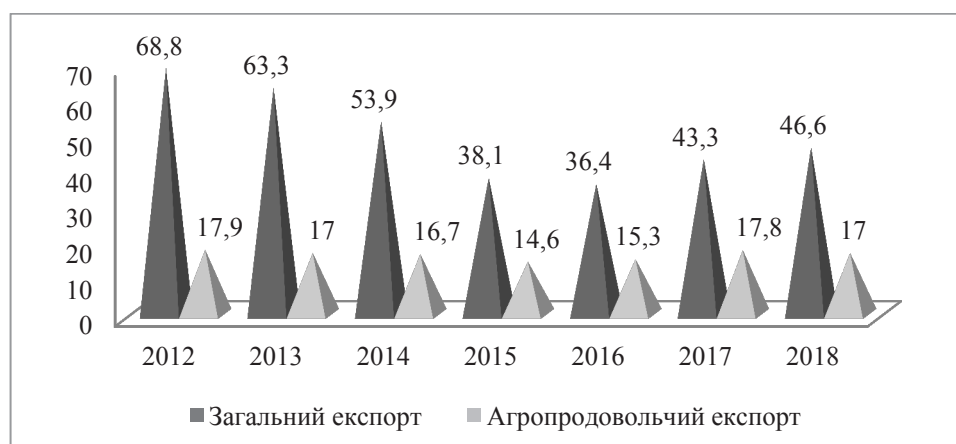


Рис. 5. Загальний та агропродовольчий експорт з України за 2012–2018 рр., млрд дол. США

Джерело: розраховано автором на основі [12–18]

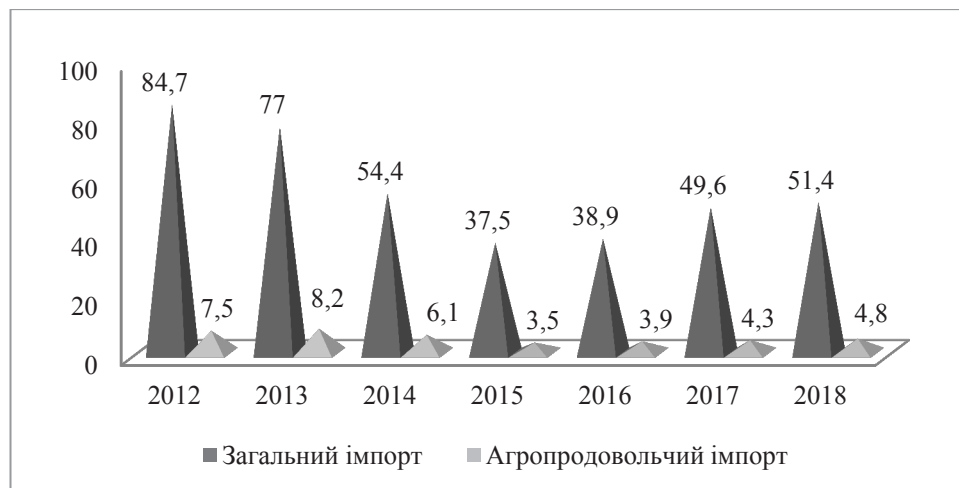


Рис. 6. Загальний та агропродовольчий імпорт в Україну за 2012–2018 рр. млрд дол. США

Джерело: розраховано автором на основі [12–18]

Серед аграрного імпорту України першу позицію займає насіння соняшника: за січень-червень 2018 р. обсяг закупівель становив 213,3 млн дол. США. На другому місці знаходиться риба морожена (159,9 млн дол. США), а на третьому – кукурудза (108,6 млн дол. США). Замикає Топ-10 продуктів аграрного імпорту олія пальмова: обсяг імпорту за першу половину 2018 р. становив 75,4 млн дол. США. Частка Топ-10 продуктів агропродовольчого імпорту України становить 47%. Останніми роками Україна нарощує імпорт із Польщі, яка займає першу сходинку у структурі агропродовольчого імпорту України. За першу половину 2018 р. імпорт із зазначеної країни становив 214,1 млн дол. США. На другій позиції знаходиться Німеччина – 208,9 млн дол. США, а третє місце займає Туреччина – 194 млн дол. США. Сумарно Топ-10 країн-постачальниць агропродовольчої продукції в Україну займають 54% всього агропродовольчого імпорту України.

Проаналізуємо продукцію сільського господарства (табл. 1). Продукція господарств усіх категорій із 2010 р. збільшується з кожним роком, переломними стали 2015 та 2017 рр. У 2017 році порівняно з 2016 р. зменшилася на 5 483,5 млн грн, а порівняно з 2018 р. збільшилася на 19 413,9 млн грн. У загальній частці продукції сільського господарства збільшується продукція рослинництва.

Продукція сільського господарства збільшується, продукція рослинництва коливними темпами змінює свою частку продукції, продукція тваринництва за останні три роки збільшується. Продукція сільського господарства населення збільшується поступово, продукція рослинництва збільшується, продукція тваринництва в 2018 р. порівняно з 2017 р. зменшилася на 703,4 млн грн. Індекси сільськогосподарської продукції по регіонах (у % до відповідного періоду попереднього року) представлено на рис. 7.

Аналізуючи індекс сільськогосподарської продукції по регіонах, бачимо, що на першому місці в 2018 р. Черкаська область (23) порівняно з минулими роками, на другому місці – Полтавська (16) із невеликим розривом у 0,9%, на третьому – Київська область (10).

На четвертому місці Чернігівська область (25), на п'ятому – Житомирська область (6), сьому позицію розділяють між собою Сумська (18) та Кіровоградська (11) області, на восьмому місці Вінницька область (2), на дев'ятому – Хмельницька область (22), десяте місце розділили дві області – Рівненська (17) та Миколаївська (14), одинадцяте місце розділили між собою три області: Чернівецька (24), Львівська (13), Луганська (12), дванадцяте місце розділили між собою чотири області з мінімальною різницею між собою: Закарпатська (7), Харківська (20), Тернопільська (19), Волинська (3), тринадцяте місце розділили між собою три області: Дніпропетровська (4), Івано-Франківська (9), Одеська (15), чотирнадцяте – Херсонська область (21), п'ятнадцяте місце займає Донецька область (5) і шістнадцяте – Запорізька область (8).

Проведемо дослідження бізнес-індексу українського агросектору – індикатору, що відображає суб'єктивні оцінки поточної ситуації в агросекторі виробниками, а також їх очікування щодо умов ведення бізнесу на наступний рік (рис. 8).

Дослідження вказує, зокрема, на подальше поліпшення рівня забезпеченості технікою та обладнанням (38,8 пункти). Також позитивно оцінюються перспективи щодо збільшення розміру підприємств (25,1 пункти). Найбільше погіршилася оцінка рівня прибутку: з 38,5 у лютому 2018 р. до поточних 19,4 пункти, зокрема через зростання собівартості та недостатню державну підтримку (-36,5 та -27,8 пункти відповідно). Варто відзначити значне поліпшення оцінок політичних та економічних рамок умов.

Таблиця 1

Продукція сільського господарства, млн грн*

Роки	Господарства усіх категорій			У тому числі					
	продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	з неї	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2010	187526,1	120591,4	66934,7	90792,0	64860,6	25931,4	96734,1	55730,8	41003,3
2011	225381,8	157561,9	67819,9	117110,9	89572,9	27538,0	108270,9	67989,0	40281,9
2012	216589,8	145843,6	70746,2	110071,7	80462,6	29609,1	106518,1	65381,0	41137,1
2013	246109,4	172131,2	73978,2	133683,1	101297,0	32386,1	112426,3	70834,2	41592,1
2014	251427,2	177707,9	73719,3	139058,4	105529,5	33528,9	112368,8	72178,4	40190,4
2015	239467,3	168439,0	71028,3	131918,6	99584,7	32333,9	107548,7	68854,3	38694,4
2016	254640,5	185052,1	69588,4	145119,0	113392,6	31726,4	109521,5	71659,5	37862,0
2017	249157,0	179474,6	69682,4	140535,2	108601,1	31934,1	108621,8	70873,5	37748,3
2018	268570,9	198685,0	69885,9	157561,1	124720,1	32841,0	111009,8	73964,9	37044,9

*Тут і далі дані за 2010–2018 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, а також за 2014–2018 рр. без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено на основі [10–18]

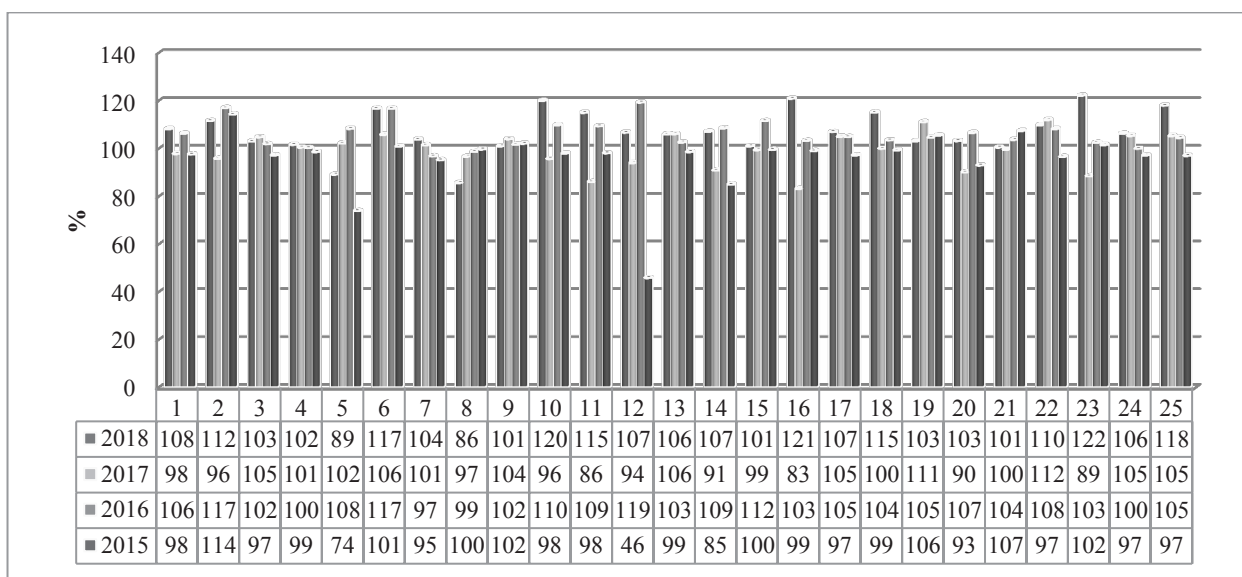


Рис. 7. Індекси сільськогосподарської продукції по регіонах

Джерело: розраховано автором на основі [15–18]

Регіональні відмінності між оцінками бізнес-індексу українського агросектору залишаються досить незначними. У південних і північно-східних регіонах України оцінки є дуже позитивними: 46,9 і 42,9 пункти відповідно. Найнижчу оцінку бізнес-індексу дали виробники із західних регіонів – на рівні 33,1 пункти.

Ураховуючи масштаби виробництва, як і очікувалося, представники холдингових структур оцінили бізнес-індекс найвище – на рівні 55,1 пункти. Крім того, його дуже позитивно оцінили виробники із земельним банком більше 5 тис. га – на рівні 50,2 пункти. Цікавим є факт постійного та стрімкого зростання оцінки бізнес-клімату протягом останнього року виробниками із земель-

ним банком менше ніж 5 тис. га – з 1,7 до поточних 48,5 пункти. Оцінка бізнес-індексу особистими селянськими господарствами (з 24,4 пунктами) знову стала найнижчою. Аграрний бізнес-клімат поліпшився, головним чином, завдяки оцінці поточної економічної ситуації в країні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, аграрна індустрія зазнає значних інноваційних змін. Вона є й залишиться актуальним та пріоритетним видом діяльності в Україні. Проаналізовані показники стану сільського господарства свідчать, що ця галузь на відміну від промисловості має позитивну динаміку розвитку. Особливістю сучасного аграрного виробництва

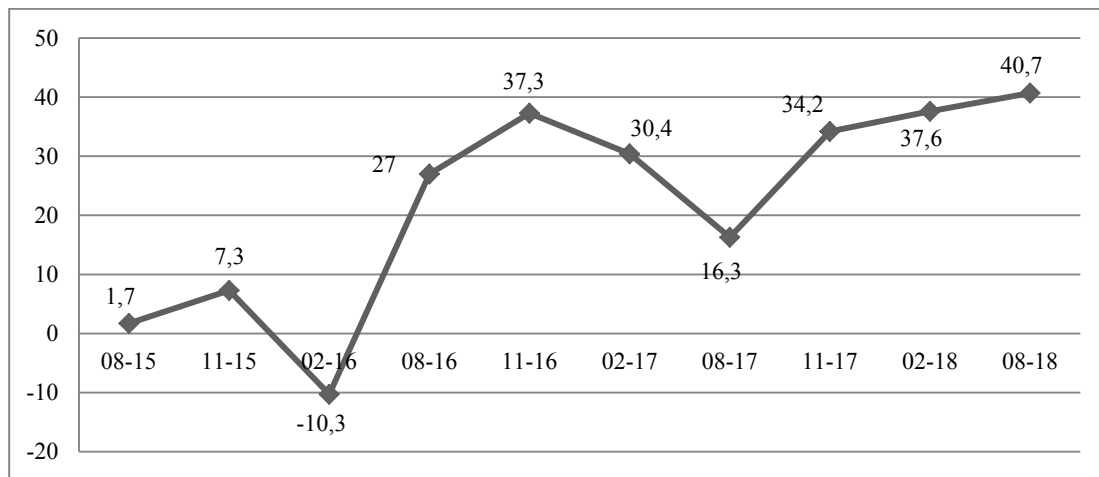


Рис. 8. Аграрний бізнес-клімат в Україні

Джерело: складено автором на основі [19]

Україні є переважання галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах, а галузі тваринництва – у господарствах населення. Проведене дослідження дало змогу проаналізувати сучасний стан аграрного сектору через порівняння показників агропродовольчого експорту та імпорту, динаміку імпорту та експорту з (в) країн СНД та ЄС, оцінено індекс сільськогосподарської продукції по регіонах, а також дослідити галузеву структуру аграрного сектору України.

Можна стверджувати, що основним пріоритетним напрямом розвитку аграрного сектору є діджиталізація структурних підрозділів аграрного підприємства та аграрного комплексу у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки. *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 3–9.
2. Болдирєва Л.М. Економічний розвиток агропродовольчого сектору України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». Київ, 2018. 36 с.
3. Важинський Ф.А. Європейський досвід реформування аграрного сектору економіки: можливості для України : аналітична записка. Львів : Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього, 2016. 11 с.
4. Моделювання стану і перспектив розвитку сільських територій в умовах трансформації суспільних відносин в Україні : монографія / за ред. І.П. Ковальчук. Київ : Національний університет біоресурсів і природокористування України ; Медінформ, 2015. 194 с.
5. Козловський С.В. Забезпечення стійкого економічного розвитку агропромислового комплексу регіону : монографія ; за ред. С.В. Козловського та ін. Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2016. 257 с.
6. Маркіна І.А., Адедеджі О.О. Управління стійким розвитком підприємств агропродовольчої сфери (на матеріалах України та Нігерії) : монографія ; за ред. І.А. Маркіної. Полтава : Астроя, 2018. 248 с.
7. Маханьова Ю.М. Розвиток зовнішньої торгівлі продукцією агропромислового комплексу України в умовах сучасних інтеграційних процесів : автореф. дис. ... канд. екон. наук :

08.00.02 ; Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. Харків, 2015. 22 с.

8. Попрозман Н.В. Формування стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2015. 298 с.
9. Самофатова В.А. Методологія управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 ; Одес. нац. акад. харч. технологій. Одеса, 2018. 39 с.
10. Державна служба статистики України. Київ, 2010. URL : www.ukrstat.gov.ua
11. Державна служба статистики України. Київ, 2011. URL : www.ukrstat.gov.ua
12. Державна служба статистики України. Київ, 2012. URL : www.ukrstat.gov.ua
13. Державна служба статистики України. Київ, 2013. URL : www.ukrstat.gov.ua
14. Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL : www.ukrstat.gov.ua
15. Державна служба статистики України. Київ, 2015. URL : www.ukrstat.gov.ua
16. Державна служба статистики України. Київ, 2016. URL : www.ukrstat.gov.ua
17. Державна служба статистики України. Київ, 2017. URL : www.ukrstat.gov.ua
18. Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL : www.ukrstat.gov.ua
19. Український клуб аграрного бізнесу. URL : http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoj_torgivli_ukraini

REFERENCES:

1. Andrijchuk V.Gh. (2009) Nadkoncentracija aghropromyslovogho vyrobnyctva i zemeljnykh resursiv ta jiji naslidky [Over-concentration of agricultural production and land resources and its consequences]. *Economy of agroindustrial complex*. No 2. Pp. 3–9.
2. Boldyrjeva L.M. (2018) Ekonomichnyj rozvytok aghroprodovoljchogho sektoru Ukrajinj [Economic development of the agro-food sector of Ukraine]; author's abstract dis ... Dr. Econ. Sciences: 08.00.03; National acad. agrar Sciences of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine. sciences Center "Institute of agrarian economics". Kiev, pp. 36.

3. Vazhyns'kyj F.A. (2016) Jevropejs'kyj dosvid reformuvannja aghrarnogho sektoru ekonomiky: mozhlyvosti dlja Ukrajinu: analitychna zapyska [European experience of reforming the agrarian sector of the economy: opportunities for Ukraine : analytical note]. Lviv : Institute for Regional Studies M.I. Dolyshne Pp.11.
4. Kovaljchuk I.P., Martyn A.Gh., Jevsjukov T.O., Tykhenko R.V., Dem'jančuk I.P., Zhuk O.P., Boghdanecj V.A., Openjko I.A. (2015) Modeljuvannja stanu i perspektyv rozvytku sil's'kykh terytorij v umovakh transformaciji suspiljnykh vidnosyn v Ukrajinu [Modeling the state and prospects of rural areas development in the conditions of transformation of social relations in Ukraine] monograph. Kyiv: National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine, Medinform, . pp.194.
5. Kozlovskij S.V. (2016) Zabezpečennja stijkogho ekonomichnogho rozvytku aghropromyslovogho kompleksu rehionu [Ensuring sustainable economic development of the agro-industrial complex of the region]: monograph. Vinnitsa: Vinnitsa nats tech un Mercury-Podillia, pp. 257.
6. Markina I.A., Oke Opeoluva Adededzhi. (2018) Upravlinnja stijkym rozvytkom pidprijemstv aghroprodovoljchoji sfery (na materialakh Ukrajinu ta Nigheriji) [Managing steady development of agro-food enterprises (on materials of Ukraine and Nigeria)]: monograph. Poltava : Poltava. state agrar acad., kaf. management. Astraya, pp. 248.
7. Makhanjova Ju.M. (2015) Rozvytok zovnishnjoji torghivli produkcijeju aghropromyslovogho kompleksu Ukrajinu v umovakh suchasnykh integracijnykh procesiv [Development of foreign trade in agricultural products of Ukraine in the conditions of modern integration processes]: author's abstract dis ... PhD in Economics: special 08.00.02; Kharkiv National University named after. V.N. Karazin. Kharkiv, pp. 22.
8. Poprozman N.V. (2015) Formuvannja strateghiji ekonomichnogho rozvytku aghropromyslovogho vyrobnyctva [Formation of the strategy of economic development of agro-industrial production]: monograph. Kiev: NNC "IAE", pp. 298.
9. Samofatova V.A. (2018) Metodologhija upravlinnja stalym rozvytkom aghroprodovoljchoji sfery rehionu [Methodology of management of sustainable development of the agro-food sector of the region]: author's abstract dis ... Dr. Econ. Sciences: 08.00.05; Odessa nats acad. food. technologies. Odessa, pp. 39.
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2010) [State Statistics Service of Ukraine], Kyiv. Available at : www.ukrstat.gov.ua
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2011) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2012) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2013) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2014) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2015) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2016) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2017) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
18. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2018) [State Statistics Service of Ukraine], Kiev. Available at : www.ukrstat.gov.ua
19. Ukrajin's'kyj klub aghrarnogho biznesu [Ukrainian Agribusiness Club], Kiev. Available at: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torghivli_ukraini

УДК 331.1

Лисак В.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Семендяк В.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом
та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Lysak Volodimir
Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics,
Kamyanets-Podilsky National University
named after Ivan Ogienko

Semendyak Vadym
candidate of economic sciences, art. Lecturer of the Department
of Personnel Management and Labor Economics
Kamyanets-Podilsky National University
named after Ivan Ogienko

СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕКРУТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF THE RETRIEVAL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальній проблемі, яка постала не лише перед керівниками підприємств регіонального рівня, а й держави у цілому, а саме забезпечення вітчизняних підприємств персоналом необхідної кваліфікації з відповідними знаннями та вміннями. Цьому процесу має сприяти ефективна система добору та підбору персоналу. Досліджено зарубіжний досвід розвинених країн, таких як США та Японія. Дослідження показали, що цьому питанню в зарубіжних країнах приділяється значна увага, оскільки саме грамотно організований процес підбору персоналу сприяє зменшенню витрат на управління персоналом та забезпечує досягнення конкурентних переваг у майбутньому. Проведено аналіз праць вітчизняних науковців щодо дефініції понять «відбір персоналу» та «підбір персоналу». З'ясовано, що однозначного бачення цієї проблеми серед науковців не існує.

Ключові слова: персонал, підбір персоналу, відбір персоналу, управління персоналом, кваліфікація персоналу, робоче місце, навчання персоналу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме, которая возникла не только перед руководителями предприятий регионального уровня, но и государством в целом, а именно обеспечение отечественных предприятий персоналом необходимой квалификации с соответствующими знаниями и умениями. Этому процессу должна способствовать эффективная система отбора и подбора персонала. Исследован зарубежный опыт таких развитых стран, как США и Япония. Исследования показали, что данному вопросу в зарубежных странах уделяется значительное внимание, поскольку грамотно организованный процесс подбора персонала способствует уменьшению затрат на управление персоналом и обеспечивает достижение конкурентных преимуществ в будущем. Проведен анализ работ отечественных ученых относительно дефиниции понятий «отбор персонала» и «подбор персонала». Выяснено, что однозначного видения данной проблемы среди ученых не существует.

Ключевые слова: персонал, подбор персонала, отбор персонала, управление персоналом, квалификация персонала, рабочее место, обучение персонала.

ANNOTATION

The realities of the present are such that the leaders of enterprises sharply drowned the issue of lack of staff. The state faces the task of providing domestic enterprises with the necessary qualifications with the relevant knowledge and skills. This process should be supported by an effective system of selection and selection of personnel. Studies of foreign experience have shown that this issue is concerned not only by domestic scientists and economists-practitioners. However, more attention is paid to foreign countries, as the well-organized process of recruitment contributes to a reduction in the cost of personnel management and ensures the achievement of competitive advantages in the future. An analysis of the works of domestic scientists regarding the definition of concepts selection of personnel and recruitment of personnel gives grounds to assert that there is no unambiguous interpretation of this category. Against the background of the global transformations that took place in our country, the use of existing methods and approaches to recruitment and recruitment does not produce the desired result. Therefore, there is an urgent need to use more advanced advanced methods that are used worldwide in advanced enterprises that have achieved significant success in the human resources management system. One of such effective methods is the recruitment of personnel in the domestic system of personnel management only at the inception stage. In the course of the study, it was determined to what extent it is used in the scientific literature among scientists and how it is introduced into the personnel management system at domestic enterprises. It has been established that recruitment is a broader concept of selection and recruitment. Because it includes a number of other functions such as staff assessment, which is a very important function, staffing and adaptation. It is from the speed of adaptation of a new employee in an organization, depending on how comfortable it will feel in the new team, how to quickly and qualitatively perform the tasks set before him. Therefore, the use of re-

cruitment as an effective mechanism for personnel management is appropriate. Because it provides a greater effect than the traditional selection and recruitment tools.

Key words: personnel, recruitment, personnel recruitment, staff recruiting, personnel management, personnel qualification, workplace, personnel training.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціально-економічний розвиток нашої країни останнім часом перебуває у не найкращому стані. Нестабільна політична ситуація, тотальне зубожіння більшої частини працездатного населення, високі тарифи на комунальні послуги, відсутність упевненості в завтрашньому дні – усі ці чинники сприяють збільшенню зовнішньої міграції населення. Із кожним роком із країни виїжджає все більше висококваліфікованого персоналу, більшість з якого не планує повертатися до України. У зв'язку із цим перед керівниками підприємств постає проблема у забезпеченні кваліфікації, а й необхідної кількості. Одним із головних чинників забезпечення безперервної роботи підприємства та збереження конкурентного становища є наявність на підприємстві висококваліфікованого персоналу, який здатний професійно вирішувати поставлені перед ним завдання. Особливо важко це зробити у весняно-літній період, коли збільшується трудова міграція (більшість працівників їде в пошуках кращого заробітку на сезонні роботи на короткотривалий період), тому пошук, добір та розстановка персоналу стає одним із головних завдань управлінської роботи на всіх рівнях.

Ефективний процес підбору персоналу особливо важливий для кожного підприємства, адже саме від раціональної укомплектованості підприємства персоналом, його якісних характеристик залежать його продуктивність, конкурентоспроможність і, звичайно, прибутковість. У зв'язку із цим виникає необхідність розроблення та використання більш дієвих сучасних технологій підбору персоналу на вітчизняних підприємствах. Одним із дієвих та ефективних методів сучасності є саме рекрутинг персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема управління персоналом у цілому та набору персоналу зокрема, а також вдосконаленню методичних підходів, які б могли поліпшити цей процес на підприємстві, присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників: Л.В. Балабанової, Г.О. Вахітової, В.В. Ващенко, В.А. Верби, О.А. Грішньої, К.П. Качана, О.В. Кир'янової, А.М. Колога, Т.Г. Логутової, І.С. Марченко, К.Г. Наумік, Г.І. Писаревської, Я.С. Семеняк, Т.С. Столярчук, Т.С. Шульгіної та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Велика частина наукових праць, яка присвячена набору персоналу, базується на загально-

відомих методиках, які, на жаль, не враховують усіх тенденцій економічного розвитку в сучасних умовах глобалізації. Останнім часом гостро постала потреба використання дієвих та ефективних інноваційних методик, що дадуть змогу вирішити цю проблему. Однак це питання потребує більш детальних та глибоких досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підсистема планування пошуку та добору персоналу тісно взаємодіє з усіма структурними підрозділами підприємства, оскільки саме вони надають інформацію щодо того, персонал якої якості та кількості необхідний для роботи підприємства. Досвід західноєвропейських країн свідчить, що головна мета системи управління персоналом – забезпечення кадрами, їх ефективне використання, професійний та соціальний розвиток. Для успішного виконання завдань щодо планування, пошуку добору та найму персоналу пропонується в системі управління персоналом створити робочу групу в складі від трьох до п'яти осіб (залежно від розміру підприємства), завданнями яких є:

- залучати й стимулювати працівників із необхідним досвідом, умінням та кваліфікацією;
- прогнозувати та пом'якшувати коливання виробництва, яке супроводжується виникненням надлишку або дефіциту працівників;
- знижувати залежність від найму робітників ззовні, розробляти методи просування та кар'єрного росту власних працівників;
- підвищувати ефективність використання робочого часу персоналу на основі впровадження більш гнучких графіків роботи.

Для забезпечення підприємств персоналом необхідної кількості та якості використовують методи планування персоналу. Виокремлюють два основні напрями:

- на основі використання власних ресурсів, за якого заміщення вакантних посад відбувається за рахунок працівників підприємства. Для цього необхідно створити бази даних кандидатів, яка включатиме резюме кандидатів, не тільки працюючих, а й тих, що буди звільнені раніше.

Більшість організацій воліє проводити набір переважно всередині своєї організації. Просування по службі своїх працівників обходиться дешевше. Крім того, це підвищує їхню зацікавленість, поліпшує моральний клімат і підсилює прихильність працівників до підприємства. Можливим недоліком підходу до вирішення проблеми винятково за рахунок внутрішніх резервів є те, що в організацію не приходять нові люди зі свіжими поглядами, що може привести до застою [1, с. 67];

- шляхом відкритого набору, який включає використання засобів масової інформації, оголошень у газетах і журналах, по радіо та телебаченню, через Інтернет; залучення різноманітних агентств із підбору персоналу, які останнім часом непогано зарекомендували себе, оскільки вони надають послуги не лише з пошуку персоналу необхідної кваліфікації, а також з адап-

тації, навчання, мотивації та оцінки персоналу підприємств, володіють усіма необхідними методиками та мають досвід щодо проведення необхідної роботи. На жаль, на сучасних підприємствах украї рідко можна зустріти висококваліфікованих спеціалістів у сфері управління персоналом, які мають необхідні знання та досвід для виконання всієї роботи з персоналом на високому рівні. Доволі часто ведеться також тісна співпраця з вищими навчальними закладами.

На підприємствах США процедура підбору персоналу включає три стадії:

а) визначення вимог – підготовка посадових інструкцій і перелік вимог до кандидатів; ухвалення рішення про умови зайнятості;

б) залучення кандидатів – огляд та оцінка внутрішніх і зовнішніх джерел залучення кандидатів, розміщення оголошень про набір, звернення до агентств і консультантів;

в) відбір кандидатів – ретельний аналіз анкет, проведення співбесід, тестування, оцінка кандидатів, робота оцінного центру, пропозиція щодо найму, отримання рекомендацій, підготовка трудового договору [2, с. 154].

У процесі добору та найму персоналу на японських підприємствах більша увага звертається на організаційні здібності претендента, рекомендації, які він отримав на попередньому місці роботи, престиж університету який він закінчив.

Прийняття на роботу в японську компанію передувє суворий екзамєн, який виявляється під силу далеко не кожному, хто подав заяву про бажання працевлаштуватися. Кандидати протягом декількох днів проходять випробувальний термін, під час якого спеціалісти перевіряють ставлення кожного до майбутньої роботи, спроможність і бажання досягнути японську систему організації праці, культуру відносин у колективі. Усім новачкам, що приходять на роботу, встановлюється однакова зарплата.

Проблема підбору та найму персоналу цікавить не лише закордонних, а й вітчизняних науковців. На думку В. Шипуліної, підбір кадрів – це процес вивчення професійних та психологічних якостей працівника, викликаний необхідністю встановити його здатність виконувати конкретні обов'язки на певному робочому місці, та вибору із сукупності потенційних працівників тих, хто здатен задовольнити потреби підприємства [3, с. 112].

С.К. Мордовін дає своє тлумачення поняття «відбір персоналу»: це процес відбору кандидатів із необхідною кваліфікацією для заповнення конкретних позицій в організації [4, с. 62].

Російський дослідник О.П. Єгоршин вважає, що підбір полягає у створенні необхідного резерву кандидатів на всі посади і спеціальності, з якого організація відбирає найбільш потрібних та підходящих для неї кандидатів. Необхідний обсяг роботи з підбору значною мірою визначається різницею між наявною робочою силою і майбутньою потребою в ній. При цьому враховуються такі чинники, як вихід на пен-

сію, плинність, звільнення у зв'язку із закінченням строку трудового договору, розширення сфер діяльності організації [5].

У ході нашого дослідження необхідно з'ясувати суть та значення поняття рекрутингу та його використання на вітчизняних підприємствах. Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що існує декілька підходів до визначення рекрутингу. Відповідно до широкого підходу, рекрутинг є видом діяльності, сегментом інфраструктури ринку праці, що функціонує завдяки приватним агенціям із підбору персоналу; до вузького – технологією підбору персоналу із зовнішніх джерел шляхом активного залучення з потенційних кандидатів для задоволення потреб, що використовується підприємствами та рекрутинговими агенціями.

У сучасних умовах господарювання формування нового персоналу на підприємстві відбувається за допомогою рекрутингу. Рекрутинг – перший етап процесу заповнення вакансій, що включає вивчення характеристик вакантного місця, розгляд умов залучення відповідних кандидатур, встановлення контактів із цими претендентами, отримання від них заповненої анкети вступника на роботу [6, с. 292].

За твердженням В.М. Весніна, рекрутинг – процес вивчення психологічних та професійних якостей працівника для поставлення його до виконання обов'язків на певному робочому місці або посаді та вибору із сукупності претендентів найбільш відповідних з урахуванням відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистісних якостей та здібностей характеру діяльності, інтересам організації та його самого [7, с. 134].

Рекрутинг є фундаментом створення персоналу і становить підґрунтя інноваційного потенціалу персоналу та його подальшого нарощування [8].

К.Г. Наумік зазначає, що рекрутинг – комунікативна бізнес-діяльність, під час якої у процесі управління інформаційними ресурсами та потоками з використанням знань і вмінь комунікативних процесів досягаються цілі організації [9, с. 58].

Рекрутинг являє собою процес взаємопов'язаних заходів із наймання, добору, оцінки, розстановки та адаптації кадрів на вакантні посади задля максимальної реалізації бажань працівника й підприємства. Це процес, помилки й неточності в якому здатні відобразитися на кадровій безпеці підприємства і похитнути її. Процес рекрутингу здійснюється у кілька етапів: отримання рекрутером замовлення; аналіз кадрового ринку; пошук потенційного працівника; набір, відсіювання й безпосередній відбір кандидата.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що серед науковців не сформувалось єдиного підходу до поняття «рекрутинг». Однак кожен із науковців розкриває та доповнює дану категорію невідомими досі гранями.

Використання рекрутингу передбачає підбір кадрів з урахуванням реальних особливостей

робочого місця та ділових, особистісних якостей кандидата, що здійснюється за допомогою наявної бази кандидатів і за відгуками на оголошення в ЗМІ. Рекрутинг може проводитися самим підприємством або рекрутинговим агентством. Існує внутрішній і зовнішній рекрутинг персоналу. Внутрішній рекрутинг – це одна з форм кар'єрного зростання працівників фірми. Зовнішній рекрутинг являє собою пошук і підбір кандидатів зі сторонніх джерел.

Рекрутинг поділяється на:

- пошук кандидатів;
- підбір потенційних претендентів;
- відбір кандидатів;
- адаптацію нових співробітників;
- агентства рекрутингу.

Рекрутингові агентства приносять велику користь підприємствам, адже вибирають найкращих кандидатів на заміщення вільних вакансій, і в цьому разі практично виключено, щоб новий співробітник показав себе з поганого боку або звільнився через місяць.

Підбір та відбір персоналу – невіддільні елементи здійснення процесу рекрутингу, що досить різняться між собою. Процес підбору персоналу тягне за собою безпосередньо відбір працівників, тож ототожнювати ці поняття неправомірно.

У ході аналізу виявлено низку основних тенденцій розвитку сучасного рекрутингу: зниження ролі реклами вакансій на job-порталах та корпоративних веб-сайтах через те, що кандидати вимагають більш правдивої інформації про роботодавців; робота за первинним пошуком кандидата стає легшою, оскільки зараз майже кожного можна знайти в Інтернеті та соціальних мережах, це означає, що організація потоку кандидатів на вакансію вже не є настільки критичною; профіль кандидата у соціальних мережах стає більш ефективним методом підбору, ніж резюме; малоефективні джерела відходять на другий план через те, що такі ресурси, як дошки об'яв, Facebook та ярмарки вакансій, не в змозі забезпечити високу якість кандидатів; виникає необхідність в утриманні співробітників, оскільки висококваліфіковані кадри почувають себе більш упевненими та не бояться шукати нову, кращу роботу; висока швидкість підбору дасть змогу рекрутинговим агенціям залучити висококваліфіковані й дефіцитні кадри; з кожним роком збільшується обмеженість ресурсів на пошук та підбір персоналу, що вимагає від рекрутингових агенцій працювати більш якісно та знаходити клієнтів швидше, ніж конкуренти; зміна підходу до рекрутингу випускників та студентів, що вимагає роботи зі студентами з будь-яких регіонів, проведення маркетингових досліджень для визначення очікувань та побажань майбутніх молодих спеціалістів; гостро стоїть проблема браку висококваліфікованих рекрутерів, що посилює конкуренцію за таланти; відсутність нових високоєфективних технологій найму [10].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результатами проведених досліджень встановлено, що від ефективного підбору персоналу залежить ефективність роботи всієї організації чи підприємства, особливо важливим це є для висококваліфікованого персоналу та керівників підприємства. Рекрутинг та розвиток персоналу є важливими процесами, які сприяють розвитку підприємства. Однак слід приділити значну увагу вибору нової високоєфективної технології рекрутингу, що передбачає вдосконалену технологію оцінки кандидатів, удосконалення методів анкетування та інтерв'ю, а також використання даних про кандидата на вакантну посаду. При цьому необхідно приділити особливу увагу організації процесу рекрутингу, а також кваліфікації рекрутерів з урахуванням сучасних тенденцій на ринку праці, збільшення зовнішньої міграції та тенденцій розвитку підприємств. Отже, обдуманий процес рекрутингу, а також безперервне навчання на основі посилення ключових компетенцій працівника і зміцнення його конкурентоспроможності є необхідними умовами посилення конкурентоспроможності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззубко Л.В., Гончарові Л.О., Беззубко Б.І. Трудовий і кадровий потенціал. Донецьк : Норд-Комп'ютер, 2008. 201 с.
2. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами ; 8-е изд. / под ред. С.К. Мордовина. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 832 с.
3. Шипуліна В.О., Каспрук О.В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 3. Т. 2. С. 111–117.
4. Бакирова Г.Х. Управление человеческими ресурсами. Санкт-Петербург : Речь, 2003. 152 с.
5. Егоршин А.П. Управление персоналом : пособие для вузов. Нижний Новгород : НИМБ, 2003. 720 с.
6. Грэхем Х. Управление человеческими ресурсами. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 598 с.
7. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. Москва : Юрист, 2001. 496 с.
8. Місце рекрутингу персоналу в процесах виробничої діяльності підприємства. *Торгіеля і ринок України*. 2011. Вип. 31. Т. 1. URL : <http://www.nbuu.gov.ua/Zgilyaev.pdf> (дата звернення: 05.03.2019).
9. Наумік К.Г. Уточнення змісту поняття «рекрутинг» як інструменту гармонізації комунікаційних процесів в організації. *Проблеми економіки*. 2010. № 2. С. 56–60.
10. Салливан Дж. 25 основных тенденций, проблем и возможностей рекрутинга в 2014 году. URL : <http://www.kakdelat.ru/about/life.php?ID=6335> (дата звернення: 14.03.2019).

REFERENCES:

1. Bezzubko L.V., Honcharovi L.O., Bezzubko B.I. (2008). Trudovyi i kadrovyyi potentsial. Donetsk, "Nord-Kompiuter" 201 s.
2. Armstrong M. (2004). Praktika upravleniya chelovecheskymy resursamy. 8-e yzdanye. pod red. S.K. Mordovyna. – SPb. : Pyter, 832 s.

3. Shypulina V.O., Kaspruk O.V. (2012). Novitni pidkhody do zaluchennia kadrovyykh resursiv. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 3. T. 2. S. 111–117.
4. Bakyrova H. Kh. (2003). Upravlenye chelovecheskymy resursamy. Spb.: Rech, 152 s.
5. Ehorshyn A.P. (2003). Upravlenye personalom: posobyе dlia vu-zov N. Novhorod : NYMB. 720 s.
6. Hrąkhem Kh. (2003). Upravlenye chelovecheskymy resursamy Moskva. YuNYTY-DANA, 598 s.
7. Vesnyn V.R. (2001). Praktycheskyi menedzhment personala. Moskva. Yuryst. 496 s.
8. Mistse rekrutynhu personalu v protsesakh vyrobnychoi diialnosti pidpriemstva Torhivlia i rynek Ukrainy. (2011). – Vyp. 31. T. 1. Rezhym dostupu <http://www.nbu.gov.ua/Zgilyaev.pdf> (data zvernennja 05.03.2019).
9. Naumik K. H. (2010). Utochnennia zmistu poniattia «rekrutynh» yak instrumentu harmonizatsii komunikatsiinykh protsesiv v orhanizatsii. Problemy ekonomiky. # 2. S. 56–60.
10. Sallyvan Dzh. (2014). 25 osnovnykh tendentsii, problem y vozmozhnostei rekrutynha hodу Dzh. Sallyvan Rezhym dostupa : <http://www.kakdelat.ru/about/life.php?ID=6335> (data zvernennja 14.03.2019).

УДК 658.155.4.001.76

Майорова І.М.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри технології міжнародних
перевезень і логістики**Приазовського державного технічного університету***Mayorova Irina***Doctor of Economics, Professor,
Pryazovskyi State Technical University*

ВПЛИВ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА НА МОТИВАЦІЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

THE INFLUENCE OF MARKET ENVIRONMENT ON MOTIVATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO IMPLEMENT THE DOMESTIC INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY

АНОТАЦІЯ

Із використанням теоретико-методологічного підходу у статті досліджено основні напрями вибору інноваційного розвитку для промислових підприємств олігархічного і монополістичного ринкового середовища. Для підприємств обох типів ринкових секторів головним мотиваційним аргументом виступає зростання прибутків від упровадження інновацій, а не через посилення монополічного становища на ринках як власників вже створеного і діючого виробничого потенціалу. Для підприємств монополістичного ринкового середовища як мотиваційні важелі пропонуються використання гнучкої системи оподаткування їхніх доходів і захист вітчизняного ринку від іноземних товарів-замінників. Для підприємств олігополістичного ринкового сектору зберігається мотиваційний аргумент упровадження інновацій, а не посилення монополічної влади, але ще й додається гостра необхідність у проведенні технологічних інновацій для зменшення матеріаломісткості, капіталомісткості, трудоемності, енергоємності, безпеки праці й екологічної безпеки життя.

Ключові слова: ринкове середовище, монополія, олігополія, інноваційна рента, основні фонди.

АННОТАЦИЯ

С использованием теоретико-методологического подхода в статье исследованы основные направления выбора инновационного развития для предприятий олигархической и монополистической рыночной среды. Для предприятий обоих рыночных типов главным мотивационным аргументом является рост прибыли от внедрения инноваций, а не путем установления монополной власти над уже имеющимся производственным потенциалом. Для предприятий монополного рынка в качестве мотивационных мероприятий предложено использовать гибкую налоговую шкалу для налогообложения их доходов и защиту отечественного рынка от зарубежных товаров-заменителей. Для предприятий олигополистической рыночной среды сохраняется тот же мотивационный аргумент внедрения инноваций, а не усиление монополной власти, с обязательным соблюдением требований снижения материалоемкости, капиталоемкости, трудоемкости, энергоёмкости производства, соблюдения требований охраны труда и экологической безопасности производства.

Ключевые слова: рыночная среда, монополия, олигополия, инновационная рента, основные фонды производства.

ANNOTATION

A progress of world community trend shows completely other attitude toward industry. A that industrial structure that in the near past was the source of workplaces decided the questions of employment of population, development of whole territories, served as basis for creation of whole agglomerations, the accuses filled with the budget of country remained in remembrances and chronicles 20 centuries. Industry of 21 century – it, foremost production

in that scientific approaches are used and the results of scientific researches are inculcated, with the small quantity of workers, such size of accuses from introduction of innovations, that allows to fill a budget not only territorial but also state, gives an opportunity for development of territories and life of people. Research and introduction of innovative processes for Ukraine are very actual in connection with that an old industrial base that was reached from distant soviet times began to conflict with the new necessities of management. An old industrial base entails the use only of old technologies, intensifying of ecological problems and decision of questions of the use of high-cube of material, labour, capital resources and more careful attitude toward safety of resources of production. It is necessary to underline that to work out these problems to the industrial enterprises is due to the personal funds, connecting internal backlogs, inculcating new approaches in a management, rationalizing organization of labour and perfecting the professional going near a management and logistic. In addition, it should be noted that the bulk of the Ukrainian enterprises able to create innovative products and technologies works in the conditions of oligopoly or monopoly. A different market environment determines different approaches and sets different vectors to motivation of enterprise – producer to introduction of innovations. So the enterprises of market segment of oligopoly are more oriented in mastering of innovations on the decision of problems of updating of the fixed assets and decline of indexes of resource-demanding, labour intensiveness, capital-intensiveness and ecological defiance. The enterprises of monopolistic sector are aimed at safety of the monopolistic position and aim to get as possible greater accuses from innovative rent. At the enterprises of oligopoly and monopolistic segments of markets exists and single problem – absence of sponsorship of innovative activity at the level of the state.

Key words: market segment, oligopoly, monopoly, innovative activity, fixed assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі все яскравіше проявляє себе думка, що промисловість, яка давала зайнятість численній кількості працівників, була тим чинником, який утворював індустріальні міста і регіони, де концентрувалася вагома частка ВВП країни, втратила своє значення. На перший план виходить наукомісткість виробництва з невеликою чисельністю працівників, але прибуток від діяльності якої наповнює бюджет країни, дає розвиток і життя територіям, регіонам, країнам, людству взагалі. Для промисловості України проб-

лема інновацій, інноваційного розвитку постає вкрай актуальною через те, що стара промислова база суперечить новим вимогам господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Обґрунтування необхідності розбудови в Україні нової інноваційної економіки розкрито в наукових працях А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, А.К. Кінаха, В.П. Семіноженко [1], С.М. Ілляшенко [2]. Питання налагодження інноваційного розвитку в промисловості України розкрито в наукових надбаннях О.І. Амоши [3], О.В. Савчука [4]. Аспектам розвитку стратегії формування економічного механізму інноваційної діяльності підприємства присвячено наукові роботи О.Г. Череп [5]. Проблеми впровадження інновацій на галузевому рівні досліджували такі науковці, як: Т.Г. Логутова [6], С.М. Ілляшенко, С.П. Аптекарь, Б.М. Андрушків, М.Г. Белопольський та ін.

Слід сказати, що на державному рівні проблеми інноваційного розвитку викладено в таких документах, як «Національна доповідь» [7], «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2030 роки в умовах глобалізаційних викликів» [8]. У перелічених вище урядових документах і наукових працях зроблено наголос на необхідність інноваційного розвитку економіки країни, регіону, підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на завелику кількість урядових документів, наукових праць із проблем упровадження інновацій, не досліджуваною залишилася проблема впливу ринкового середовища підприємства на його мотивацію щодо впровадження інновацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у дослідженні впливу ринкового середовища на мотивацію промислових підприємств до впровадження інновацій, адже на монопольному ринковому полі мотивація зовсім інакша, ніж мотивація підприємства олігополістичного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження й систематизація накопиченого досвіду та особливостей прояву глобалізаційних процесів на різних рівнях світової економіки і виробництва дають можливість стверджувати, що сучасний тип економічного розвитку має власні особливі риси і пріоритети, деякі з них такі: різке зростання у світі промислових галузей, які використовують у своєму підґрунті високі технології, і таких галузей, чия продукція задовольняє особисті потреби людини; сучасне виробництво орієнтоване не на масовий попит, а на задоволення специфічних потреб окремих індивідуумів на ринках невеликої ємності; значне зростання у світових масштабах підприємницьких структур, які досить швидко адаптуються до вимог зовнішнього оточення; на глобальному рівні зростають вимоги до якості товарів і послуг та їх розмаїття; зростання ступеня сприйнятливості

суспільства до інновацій; поява нових організаційних форм інноваційної діяльності, а саме технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурного підприємництва; зростання ціни людського чинника як творчої риси праці; екологічність; використання високих і інформаційних технологій; прискорення впровадження процесів утворення нових знань та швидкі зміни, що відбуваються в них; інтелектуалізація виробничої діяльності та ін. [4, с. 11].

Швидкі технологічні зміни, інтенсифікація конкуренції, глобалізація викликають рушійні сили міжнародного виробництва. Експерти ЮНКТАД визначають три типи сучасних виробничих систем [9, с. 200]:

- до першого типу належать виробничі системи, де найголовнішою рушійною силою є технологія (technology-driven systems), а головний результат функціонування таких систем – створення нової технології;

- до другого типу належать системи, головною рушійною силою яких є підвищення ефективності виробництва (production-driven systems);

- третій тип поширений у секторі споживчих товарів, де головна рушійна сила – вдосконалення маркетингових підходів (market-driven systems).

Автор цілком погоджується з висновками багатьох вітчизняних дослідників і вчених, що відновлювальне зростання в Україні проходило на застарілій матеріально-технічній базі, яку країна отримала у спадок від соціалістичної системи господарювання. На перших етапах самостійного розвитку в економіці України досить швидкими темпами відновлювали власні потужності ті галузі, які мають і досі найвищі показники паливомісткості, матеріаломісткості та енергоємності. Після стрімкого зростання у всьому світі цін на енергоносії і з наближенням вітчизняних цін до світових рівнів на порядок денний вийшло питання про виживання вітчизняної економіки взагалі. Нова ринкова система господарювання стала досить гостро суперечити зі старою матеріально-технічною базою. Ще однією з проблем національної економіки є експортна і сировинна спрямованість економічного розвитку, яка призвела до майже нерозривної залежності економічної ситуації в країні від змін кон'юнктури світових ринків збуту: металопродукції, напівфабрикатів, мінеральної, хімічної й аграрної продукції. Тобто економіка країни зараз опинилася у такому становищі, коли чинники економічного зростання, що базувалися на володінні та використанні природних ресурсів, уже не діють, а реальний перехід до прийняття нових технологічних рішень, залучення до праці робітників, які здатні ефективно використовувати нові інформаційні технології саме інноваційного зростання, ще не відбувся.

Слід сказати, що на законодавчому рівні інноваційна діяльність закріплена такими документами, як: закони України «Про інноваційну діяльність» [10], «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2030» [11], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [12]; «Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України» [13]; «Стратегія інноваційного розвитку

України на 2010–2030 роки в умовах глобалізаційних викликів» [14]; закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [15], «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» [16]; «Створення в Україні інноваційної інфраструктури: державна цільова економічна програма на 2009–2013 роки» [17] та ін. Висновок можна зробити такий, що законодавче поле України сприяє, захищає і показує напрями інноваційної діяльності в країні. Необхідність проведення інноваційних змін в Україні була відзначена в тексті Пояснювальної записки до проекту закону України «Про внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність», де було наголошено на незадовільний стан у проведенні державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні й указано на такі наслідки: «Як наслідок, у країні закріплюються тенденції перетворення України на державу, яка експортує переважно сировину або продукцію з незначною часткою доданої вартості та своїми людськими ресурсами бере участь в інноваційному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності інших країн» [18, с. 1].

В.М. Геєць наголошує й обґрунтовує необхідність створення і функціонування диференційованої системи оподаткування: «При цьому загальноновизнаним є такий факт: на освоєння нових видів виробництва потрібні пільги, оскільки за наявної результативності щодо рентабельності за видами діяльності нові види виробництв не виникають, бо пріоритетність в одержанні надходів від оптової торгівлі, фінансової й інших видів діяльності в Україні, а також від експлуатації природних ресурсів (нафти і газу) ... не дасть змоги досягти бажаного розвитку економіки на основі нових технологій та інновацій. Не випадково, що в Україні за часи трансформаційних перетворень так і не було масово створено принципово нових видів діяльності» [19, с. 10].

Авторами монографії [9] висловлено думку, що мотивація підприємств до інновацій зовсім різна і повністю залежить від типу ринкової структури, в якій функціонує підприємство. Типи ринкових структур, які впливають на бізнесову поведінку і налаштованість підприємств на ринках монополії, монопольної конкуренції й олігополії, мають об'єктивно різні підходи та правила. Ця проблема у вітчизняній науці не отримала інтересу науковців і є не розвинутою.

Експорторієнтовані галузі вітчизняної економіки – металургія, енергетика, хімічна промисловість, машинобудування – працюють в умовах олігополії. Проблеми цих галузей відомі і поширені в наукових працях таких вітчизняних науковців, як: О. Амоша, О. Устенко, Л. Мельник, С. Аптекарь, С. Мочерний, В. Геєць, Ю. Макогон, В. Ляшенко, М. Белопольський, Р. Близький, О. Галушко, Л. Каніщенко, Т. Логутова. Головна з них – старіння основних фондів, звідси походить й інша проблема – технологічне старіння; за нею слідує екологічна безпека виробництва, його матеріалоемність, енергоемність, трудомісткість, фондоемність. Автор цілком погоджується з тезою

науковців С.І. Юрія та Є.В. Савельєва [9, с. 112], що головний напрям інновацій таких підприємств – «...якомога швидше вирішення проблеми старіння технічної бази виробництва» [9, с. 112]. Зміна номенклатури й асортименту на підприємстві, наприклад металургійної галузі, не може бути швидкою, тому інноваційні процеси потрібно проводити у техніко-технологічному напрямі.

Звідси постає питання: а за якими критеріями вимірювати плинність оновлення основних фондів, як оцінювати інноваційний потенціал галузей? На рис. 1 подано схему мотивації промислових підприємств, що працюють в олігархічному середовищі, до впровадження інновацій. Основними показниками оцінки інноваційного рівня з посиланням на [9, с. 112–113] пропонується вибрати такі: показник відношення приросту річної вартості інвестицій в основні фонди, тобто активна частина основного капіталу, до приросту вартості річної суми його амортизації. Використання цього показника таке, що ті підприємства, де результат розрахунку є більшим, тобто є найбільше перевищення, мають отримувати фінансові, пільгові, митні, зовнішньоекономічні та інші преференції; показники динаміки зміни енергоемності, матеріаломісткості, трудомісткості, фондоемності й екологічної безпечності технологій. Це спонукає підприємства олігархічного сектору до розроблення і виконання програм економії матеріальних, паливних, енергетичних ресурсів; вторинного використання побічної продукції і відходів виробництва; розроблення й упровадження прогресивних програм управління та підготовки персоналу.

До монопольного ринкового середовища належать усі адміністративні, природні монополії та такі види виробництва, де випуск продукції галузі зосереджено на одному, максимум на двох підприємствах. До монопольного ринкового середовища в Україні належать підприємства військово-оборонного комплексу; аерокосмічної, авіабудівної галузей; приладобудування і виробництва поодиноких видів продукції на підприємствах сільськогосподарської, машинобудівної, суднобудівної галузей. Для монопольного ринкового середовища характерним є створення висококонцентрованих виробничих структур, холдингів, фінансово-промислових груп (ФПГ). З одного боку, це прискорює процес олігархізації, встановлення монопольного володіння на вітчизняному ринку і, як наслідок, завищення цінового рівня на продукцію, обмеження обсягів її випуску та ін. З іншого боку, якщо в країні не буде власних ФПГ або інших висококонцентрованих виробничих груп, які матимуть вплив на світових ринках, то майже неможливо забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних виробництв, гарантувати національну безпеку, витримувати кризи і ризики сучасних глобалізаційних процесів. Тобто мотивація підприємств монополістичного ринкового сектору повинна торкатися їхніх інтересів у зростанні прибутку на інноваційних технологіях і продуктах, а не в посиленні влади над уже створеним виробничим потенціалом [9, с. 108] На рис. 2 представлено

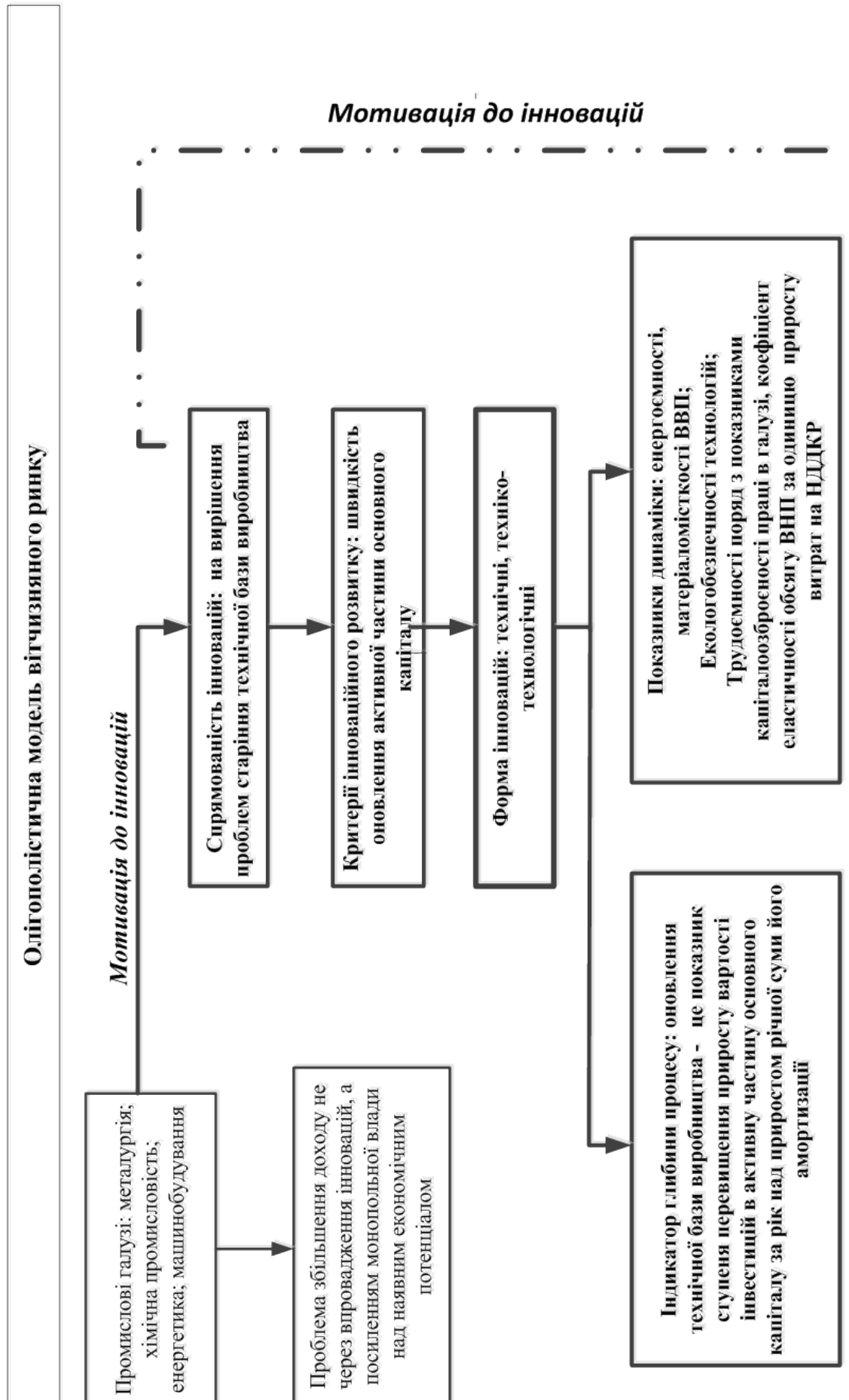


Рис. 1. Схема мотивації промислових підприємств олігополістичного ринкового середовища до інновацій
Джерело: складено на основі [9, с. 112–113]

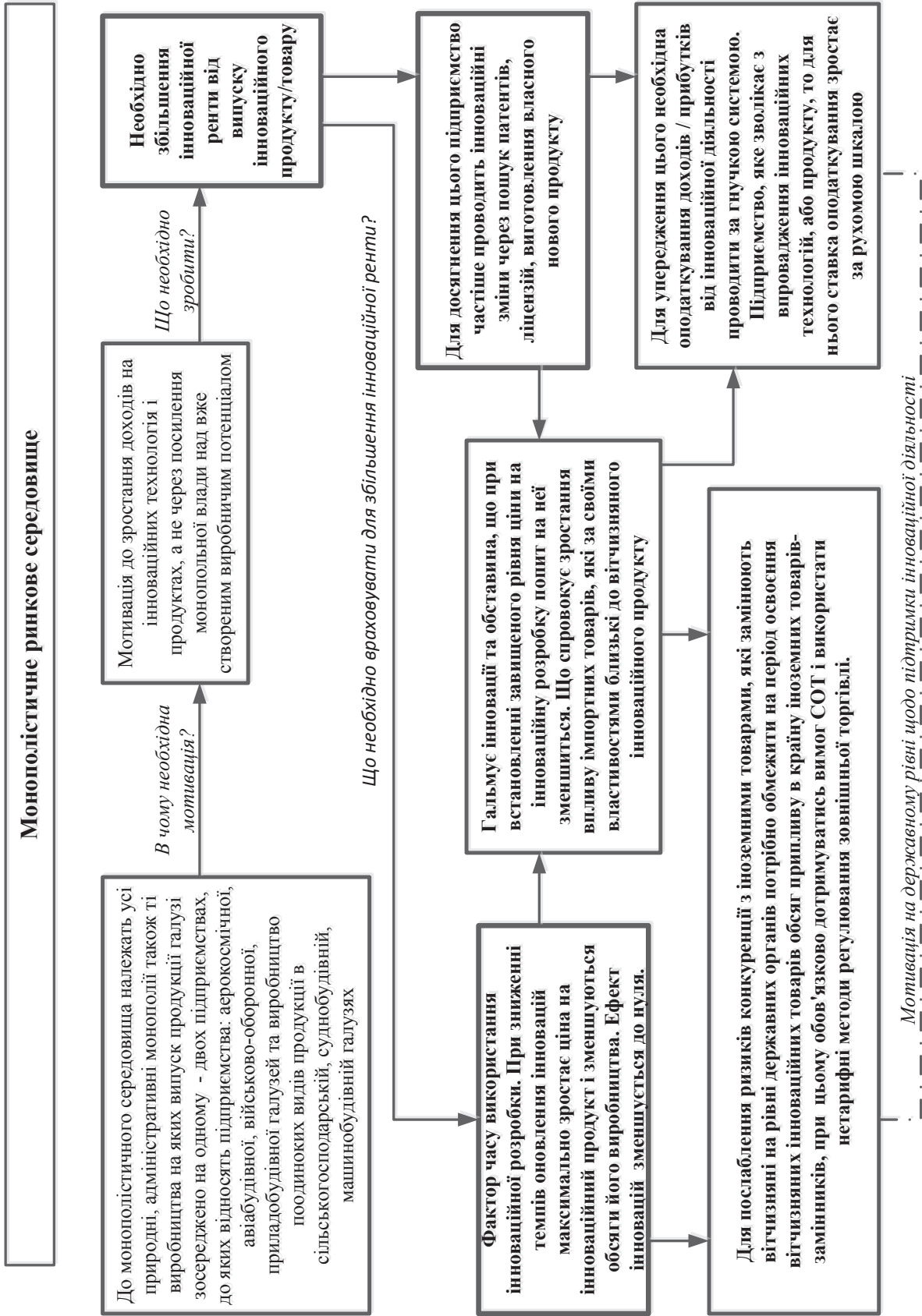


Рис. 2. Схема мотивації промислових підприємств монополістичного ринкового середовища до інновацій

Джерело: складено на основі [9, с. 108–110]

схему мотивації промислових підприємств монопольного ринкового середовища до інновацій.

Головне питання: як буде працювати механізм нарахування інноваційної ренти та її збільшення? Для монопольного ринку відома закономірність, коли співвідношення приросту корисних властивостей інноваційного продукту до приросту його ціни має тенденцію до зниження. Тобто кожний корисний додатковий складник інноваційного продукту, який має додатковий позитивний і корисний ефект для споживача, для нього буде коштувати дорожче, при цьому попит на інноваційний продукт буде зменшуватися. За таких умов підприємство-монополіст буде завищувати ціни, щоб збільшити власний валовий дохід. Цей дохід і буде інноваційною рентою [9, с. 108].

На розмір інноваційної ренти впливають три чинники: час використання інноваційної розробки; частота впровадження інноваційних змін через пошук патентів, ліцензій, нових зразків товарів; поява на вітчизняному ринку товарів-замінників іноземного походження. Із перелічених вище чинників, що гальмують інноваційний процес на підприємствах-монополістах, і виходить розв'язання проблеми мотивації впровадження інновацій у монопольному ринковому середовищі.

Для того щоб підприємства частіше проводили інноваційні зміни, потрібно використовувати гнучку податкову систему. Ті підприємства, які гальмують або затримують впровадження інновацій, свій прибуток будуть оподатковувати за рухомою шкалою, де розмір податку диференційовано зростає. Щоб мінімізувати вплив конкуренції з іноземними товарами-замінниками інноваційних вітчизняних на період освоєння останніми вітчизняного ринку, на рівні держави потрібно обмежити доступ на вітчизняний ринок закордонних товарів, при цьому не порушувати вимоги СОТ і використовувати методи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі [9, с. 109].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У проведеному дослідженні дістав подальшого розвитку науково-методологічний підхід до визначення основних напрямів мотивації вітчизняних промислових підприємств до впровадження інновацій, якій тісно пов'язаний із типом ринкового середовища функціонування підприємства. Так, для підприємств монопольного ринкового середовища головним стимулом для впровадження інновацій є збільшення інноваційної ренти. Державну підтримку таких об'єктів вітчизняної економіки потрібно сконцентрувати на гнучкому оподаткуванні доходів від інноваційної діяльності й обмеженні впливу конкуренції іноземних товарів-замінників вітчизняним інноваційним товарам.

Для підприємств олігополістичного ринкового середовища мотивація інноваційної діяльності полягає у вирішенні проблем старіння техно-

логії і основних фондів, які їх обслуговують. Головний напрям інновацій концентрується у досягненні мети зниження матеріалоємності, капіталоємності, енергомісткості, трудомісткості й екологічної безпеки виробництва. Для цього запропоновано механізм розрахунку приросту річної вартості інвестицій в основні фонди до приросту вартості річної суми його амортизації. Використання цього показника таке, що ті підприємства, де результат розрахунку є більшим, тобто є найбільше перевищення, мають отримувати фінансові, пільгові, митні, зовнішньоекономічні та інші преференції.

Подальші наукові дослідження, на думку автора, необхідно концентрувати на проблемах інвестування і кредитування інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств, на поліпшенні умов оподаткування результатів їхньої діяльності, на прискоренні реалізації інноваційних проектів та ін. Також науковий інтерес викликають питання, які розв'язують проблеми оцінки рівня інноваційності продукту, оцінки стану і можливостей інноваційної діяльності промислового виробника, підходи до вибору інноваційного проекту та організації його виконання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційна стратегія українських реформ : монографія / А.С. Гальчинський та ін. Київ : Вища школа, 2002. 372 с.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : монографія. Суми : Університетська книга, 2007. 273 с.
3. Амоша О.І., Саломатіна Л.М. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи. *Економіка України*. 2017. № 3. С. 20–34. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EKUk_2017_3_3
4. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : монографія. Донецк : Институт экономики промышленности, 2003. 448 с.
5. Череп О.Г. Теоретико-методологічні аспекти розвитку стратегії формування економічного механізму інноваційної діяльності підприємств машинобудування : монографія. Тернопіль : ФОРМ Паляниця В.А., 2017. 536 с.
6. Проблеми ресурсозбереження металургійних підприємств: теоретичні та практичні аспекти : монографія / Т.Г. Логутова та ін. Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2016. 328 с.
7. Цілі сталого розвитку 2016–2030. *Представництво ООН в Україні*. URL : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 09.03.2019).
8. Цілі сталого розвитку. Національна доповідь 2017. URL : http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 10.03.2019).
9. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український вимір : монографія / за ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. Київ : Знання, 2007. 595 с.
10. Про інноваційну діяльність : Закон України від 16.10.2012. №5460-VI. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 14.03.2019).
11. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2030» : Проект закону України від 07.02.2019 № 2679-VIII. *Верховна Рада України*. URL : <https://www.undp.org/content/dam/ukraine/>

- docs/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1.pdf (дата звернення: 14.03.2019).
12. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 16.10.2012 № 5460-VI. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (дата звернення: 20.03.2019).
 13. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14> (дата звернення: 23.03.2019).
 14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2030 роки в умовах глобалізаційних викликів : Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 р. № 2632-VI. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-17> (дата звернення: 01.04.2019).
 15. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 01.04.2019).
 16. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. *Кабінет Міністрів України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (дата звернення: 02.04.2019).
 17. Створення в Україні інноваційної інфраструктури: державна цільова економічна програма на 2009–2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447. *Кабінет Міністрів України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF> (дата звернення: 03.04.2019).
 18. Про внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність» : Пояснювальна записка Кабінету Міністрів України від 26.03.08 № 534. *Кабінет Міністрів України*. URL : <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD-%D0%A3%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE-D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%83-%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C.pdf> (дата звернення: 31.03.2019).
 19. Геєць В.М. Деякі порівняльні ознаки трансформаційних моделей економіки України і Росії. *Економіка України*. 2005. № 5. С. 4–18.
- innovacijnoji dijalnosti pidprijemstv mashynobuduvannja. Monografija / A.Gh. Cherep/ Ternopilj: FOP Paljanycja V.A., – 536 s. (in Ukrainian)
6. Loghutova T.Gh. (2016) Problemy resursozberezhennja metalurhijnykh pidprijemstv: teoretychni ta praktychni aspekty. Monografija / T.Gh. Loghutova, O.V. Poltorackaja, M.M. Poltorackyj. – Mariupolj: DVNZ «PDTU», – 328 s. (in Ukrainian)
 7. Cili stalogo rozvytku 2016–2030. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (in Ukrainian)
 8. Nacionaljna dopovidj. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (in Ukrainian)
 9. Ekonomichni problemy KhKhI stolittja :mizhnarodnyj ta ukrajins'kyj vymir. (2007): monografija / Za red. S.I.Jurija, Je.V. Savelijeva. – K. : Znannja, 2007. – 595 s. (in Ukrainian)
 10. Zakon Ukrajinjy «Pro innovacijnu dijalnistj». Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (in Ukrainian)
 11. Pro Strateghiju stalogo rozvytku «Ukrajina—2030». Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1.pdf (in Ukrainian)
 12. Zakon Ukrajinjy «Pro priorytetni naprjamy innovacijnoji dijalnosti v Ukrajinj». Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinj (VVR), 2012, # 19–20, st. 166. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (in Ukrainian)
 13. Konceptija naukovo-tehnologichnogho ta innovacijnogho rozvytku Ukrajinj. Postanova Verkhovnoji Rady Ukrajinj. Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinj (VVR), 1999, N 37, st. 336. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14> (in Ukrainian)
 14. Strateghija innovacijnogho rozvytku Ukrajinj na 2010–2030 roky v umovakh globalizacijnykh vyklykiv. Postanova Verkhovnoji Rady Ukrajinj. Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinj (VVR), 2011, N 11, st. 72 Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-17> (in Ukrainian)
 15. Zakon Ukrajinjy «Pro naukovu i naukovo-tehnichnu dijalnistj» Vidomosti Verkhovnoji Rady (VVR), 2016, # 3, st. 25. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (in Ukrainian)
 16. Pro skhvalennja Konceptiji rozvytku nacionaljnoji innovacijnoji systemy. Kabinet Ministriv Ukrajinjy Rozporjadzhennja vid 17 chervnja 2009 r. N 680-r Kyjiv. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (in Ukrainian)
 17. Stvorennja v Ukrajinj innovacijnoji infrastruktury: derzhavna ciljova ekonomichna prohrama na 2009–2013 roky. KМУ. Postanova vid 14 travnja 2008 r. N 447 Kyjiv. Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF> (in Ukrainian)
 18. Pojasnjuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrajinjy «Pro vnesennja zmin do Zakonu Ukrajinjy «Pro innovacijnu dijalnistj». Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu : <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD-%D0%A3%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%83-%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C.pdf> (in Ukrainian)
 19. Ghejecj V.M. (2005) Dejaki porivnjalni oznaky transformacijnykh modelej ekonomiky Ukrajinjy i Rosiji / V.M. Ghejecj / [Ekonomika Ukrajinjy.] – # 5. – S. 4–18 (in Ukrainian).

REFERENCES:

1. Innovacijna strateghija ukrajins'kykh reform. (2002) : monografija. / [Ghaljchyns'kyj A.S, Ghejecj V.M., Kinakh A.K., Semynozhenko V.P.]. – K. : Vyshha shkola, – 372 s. (in Ukrainian)
2. Illjashenko S.M. (2007) Upravlinnja innovacijnym rozvytkom: problemy, konceptiji, metody : monografija / Illjashenko S.M. – Sumy. Universytets'ka knygha. – 273 s. (in Ukrainian)
3. Amosha O.I. (2017) Innovacijnyj rozvytok promyslovykh pidprijemstv u regionakh: problemy ta perspektyvy / O.I. Amosha, L.M. Salomatina // Ekonomika Ukrajinjy. – 2017. – # 3. – S. 20–34. – Elektronnyj resurs. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_20173_3 (in Ukrainian)
4. Savchuk A.V. (2003) Teoreticheskie osnovy analiza innovatsionnykh protsessov v promyshlennosti. Monografija. / A.V. Savchuk / NAN Ukrainy. Institut ekonomiki promyshlennosti. – Donetsk, – 448 s.
5. Cherep O.Gh. (2017) Teoretyko-metodologichni aspekty rozvytku strateghiji formuvannja ekonomichnogho mekhanizmu

UDC 330.338.2.17.6

Maistrenko Olga
PhD in Economics,

*Senior Lecturer at Department of Management and Business,
 Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

APPLICATION OF A PRIORI RANKING METHOD FOR STUDYING THE PROSPECTS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING IN RISK ASSESSMENT

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АПРІОРНОГО РАНЖУВАННЯ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ПРИ ОЦІНЦІ РИЗИКІВ

ANNOTATION

The article deals with the practical aspects of the application of the method of choice when making managerial decisions and applies a priori ranking method for enterprises. According to the results of this method, the most influential factors were identified on the level of riskiness of the enterprise and recommendations were given for the effective risk assessment at the enterprise and making managerial decisions in the enterprise risk assessment. The factor which, from the viewpoint of respondents surveyed, has the most influence on the researched indicator has the least amount of ranks, and the least influential factor is the highest amount of ranks. Then a histogram of the distribution of the sum of the rank of the influence of the selected factors on the degree of riskiness of the enterprise was constructed. The final stage of the study is an assessment of the significance of the coefficient of concordance on the Pearson criterion. The final stage of the study is an assessment of the significance of the coefficient of concordance on the Pearson criterion.

Key words: a priori ranking method, managerial decision-making, risk assessment, financial stability of enterprise.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто практичні аспекти застосування методу вибору при прийнятті управлінських рішень та застосовано апріорний метод ранжування для підприємств при оцінці ризиків. За результатами даного методу визначено найбільш впливові фактори на рівні ризикованості підприємства та надані рекомендації щодо ефективної оцінки ризику на підприємстві та прийняття управлінських рішень при оцінці ризиків підприємства. Загальна тривалість процесів управління (цикли управління) складається з часу для збору, передачі та обробки інформації; розробка та прийняття рішень; організація виконання рішень. Звідси встановлена важливість фактору часу в управлінні організаціями та підприємствами. Необхідно скоротити час на виконання певних операцій, спростити організаційні та документальні процедури, використовувати технічні засоби для виконання ряду управлінських операцій. Інформація може мати суттєвий вплив у порядку зменшення їх внеску. Фактор, який, з точки зору опитаних респондентів, має найбільший вплив на досліджуваний показник, має найменшу кількість рангів, а найменш впливовим фактором є найбільша кількість рангів. Потім була побудована гістограма розподілу суми рангу впливу вибраних факторів на ступінь ризикованості підприємства. Заключним етапом дослідження є оцінка значущості коефіцієнта відповідності за критерієм Пірсона. Також оцінювали ступінь узгодженості думок усіх опитаних респондентів. Необхідність такої оцінки обумовлена тим, що наведені результати дослідження мають сенс, якщо середній ступінь узгодженості думок респондентів не випадковий. З огляду на вищезазначене можна відзначити, що найбільший вплив на ступінь ризикованості підприємства має частка залученого капіталу, рівень прибутку на капітал і діяльність, рівень фінансового ризику та ліквідність коштів, оскільки ці фактори є значущими для формування фінансової стійкості підприємства. Крім того, такі фактори, як розмір основних фондів, величина чистого доходу та рівень інвестиційної

привабливості, мають значний вплив на раціональний баланс місцевих і національних податків. Фактори, пов'язані з зовнішніми факторами ризику, мають найменший вплив на раціональний баланс місцевих і національних податків.

Ключові слова: метод апріорного ранжування, прийняття управлінських рішень, оцінка ризиків, фінансова стійкість підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены практические аспекты применения метода выбора при принятии управленческих решений и применен метод априорного ранжирования для предприятий. По результатам данного метода, выявлены наиболее влиятельные факторы на степень рискованности предприятия и даны рекомендации по эффективной оценке рисков на предприятии и принятия управленческих решений в оценке риска предприятия. Было определено фактор, с точки зрения опрошенных респондентов больше всего влияет на исследуемый показатель, имеет наименьшую сумму рангов, а фактор, меньше влияет – наибольшую сумму рангов. Далее было построено гистограмму распределения сумм рангов влияния отобранных факторов на степень рискованности предприятия. Заключительным этапом исследования является оценка значимости коэффициента конкордации по критерию Пирсона.

Ключевые слова: метод априорного ранжирования, принятия управленческих решений, оценка рисков, финансовая устойчивость предприятия.

Problem statement. The process of production management, carried out by the control apparatus, has a cyclic continuous character and proceeds in time and space. By its temporal parameters, it can be measured in duration – from several minutes to several months. Spatial characteristics of the management process can range from groups, brigades of performers to the enterprise as a whole. Thus, the control cycle is characterized by two types of measurements: the cycle time and the spatial frame of the cycle.

The total duration of management processes (management cycles) consists of time for the collection, transmission, and processing of information; development and decision-making; organization of decisions' execution. Hence the importance of time factor in the management of organizations and enterprises. It is necessary to shorten the time to perform certain operations, to simplify organizational and documentary procedures, to use technical means to perform a number of management operations. The peculiarity of the method of a priori ranking of factors is that

factors that according to a priori information can have a significant impact ranked in descending order of their contribution. Contribution of each factor is estimated by the value of the rank assigned by the researcher to this factor at the ranking of all factors based on their intended effect on the parameters optimization. When collecting opinions by interviewing experts, each of them is invited to fill out a questionnaire, which lists the factors of their dimension and estimated variation intervals. By completing the questionnaire, the specialist determines the place of factors ranked row. To conduct a priori ranking of factors that affect the degree of riskiness of an enterprise, it is necessary to perform the following tasks:

1. To select the factors influencing the degree of riskiness of the enterprise.

2. Estimate, using a priori ranking method, the degree of influence of the selected factors on the dependent variable.

Analysis of publications and allocation of outstanding problems. According to the criterion of information certainty, the adoption of managerial decisions can be carried out in the following conditions: certainty, insufficiency, risk (probabilistic certainty), complete uncertainty [4; 8]. Quantitatively some author such as I. Blank, T. Borisova, V. Granaturov attempt to assess the risks with the help of score assessments but they only simulate quantitative characteristics since their availability greatly simplifies the decision-making process, but it is quite often suboptimal there [1; 2; 6].

The purpose of the article. For an effective risk assessment at the enterprise and the adoption of managerial decisions in the enterprise risk assessment, it is necessary to determine the degree of riskiness of the investigated enterprise. Therefore, it is necessary to identify and analyse factors that influence the degree of riskiness of an enterprise using a priori ranking.

The main material. An important role is played by determining the sequence of stages of developing and making managerial decisions. The names of the blocks give an idea of the content of stages of the process of forming a managerial decision. One should pay attention to such features. In order to determine the purpose and criteria for solving a problem, the multidimensional problems should be taken into account in the first place. The development of a managerial solution is a complex of various managerial actions, where each subsequent action is a logical continuation of the previous one.

After the wording of the goal and the choice of the criterion of optimality or expediency, the choice of specific factors and conditions that will depend on the outcome of the decision will be made. A well-founded selection of factors is a prerequisite for the development of a scientifically sound and, therefore, effective solution [7, p. 78].

1. Problem statement. The first step in solving the problem is its definition. There are two ways

to consider the problem. First, the problem is considered to be a situation when the goals are not achieved (you will learn about the problem because there may not be something to happen). In this case, our influence on the problem situation will be reactive management. Secondly, as a problem, one can also consider a potential opportunity (for example, an active search for ways to increase the efficiency of a unit, even if things are going well); it will be proactive management.

In this case, you determine the problem when you come to the conclusion that something can be done either to improve the course of the case or to benefit from the opportunity provided. It is possible to distinguish two phases of the diagnostic phase of a complex problem: awareness and establishment of symptoms of complications or opportunities; finding out the causes of the symptoms detected.

2. Formulation of limitations and decision criteria. In order to make managerial decisions realistic and feasible, internal and external constraints must be taken into account. Internal can be attributed to insufficient resources of the organization – financial, time, technological, human, as well as moral and ethical considerations, to external – the current legislation.

The limitation of corrective actions limits the possibilities for decision-making. Before proceeding to the next stage of the process, the leader must unbundle the essence of the restrictions and only then identify alternatives. In addition to identifying limitations, the supervisor needs to determine the standards to be used for evaluating the choices (criteria for decision-making).

3. Identification of alternatives. Ideally, it is desirable to identify all possible actions that could eliminate the causes of the problem and thereby make the organization able to achieve its goals. In practice, the manager, as a rule, limits the number of choices to seriously consider the whole number of alternatives that appear to be most desirable.

4. Evaluation of alternatives. When identifying alternatives, a certain preliminary estimate is required. Both the quantity and the quality of alternative ideas grow when the initial generation of ideas (identification of alternatives) of departments from the assessment of the final idea. This means that only after the list of all ideas has been compiled one should proceed to the assessment of each. For mapping solutions, you need to have a standard for which you can measure the likely results of implementing each possible alternative. Such standards are called decision-making criteria that are set up in the second stage.

5. Choice. If the problem was correctly identified, and possible solutions are carefully weighed and evaluated, and choices are made, thus making a decision is relatively easy. The manager simply chooses an alternative with the most favourable overall outcomes. If the problem is complex and you have to take into account many factors (or if information and analysis are subjective), it may happen that no alternative

will be the best choice. In this case, the main role belongs to analysis, experience, and intuition.

6. Realization of the decision. The process does not end with the choice of an alternative. At the stage of implementation, measures are taken to specify the solution and bring it to the executors, the value of the solution lies in the fact that it is implemented. The level of effectiveness of a solution will increase if it is recognized by the person to whom it affects. A good way to gain recognition is to attract such people to the process of its adoption.

7. Control over the execution of the decision. In the control process, deviations are detected and corrections are introduced to help realize the solution in its entirety. Controls establish a kind of feedback between control and control systems.

The success of results of business entities depends to a large extent on the adopted concept of risk management. Determining the purpose of the risk management process is complicated by the existence of a direct relationship between risk and profit, so companies must independently determine the level of risk they agree to for the planned profit.

In this case, the investigated phenomenon is the degree of riskiness of the enterprise. Based on the logical-economic analysis, 12 factors (x_j) that have an effect on the phenomenon under study (dependent variable (Y)) were selected as a result of the study of literary sources on determining the possible factors of influence on the degree of riskiness of the enterprise.

Consequently, the following factors influence the degree of riskiness of an enterprise: X1 – level of financial risk; X2 – level of profitability of capital; X3 – level of investment attractiveness; X4 – share of attracted capital; X5 – the value of net income; X6 – level of profitability of activity; X7 – share of the market of the enterprise; X8 – liquidity level; X9 – the size of fixed assets; X10 – economic and political situation in the country; X11 – number of employees; X12 – changes in legislation (tax increase).

A survey of respondents in the number of 24 people directly related to the enterprise was conducted to determine the degree of influence of X_j on Y . All respondents have higher education, mostly economic, the average age of the respondents is 30 years. This survey was conducted among the company's employees and university professors. Each respondent was asked to complete a questionnaire listing factors that could affect the researched indicator. The factor, which in the opinion of this respondent most influences the degree of riskiness of an enterprise, is ranked 1, etc., and the rank value is not repeated.

The factor that, from the viewpoint of respondents surveyed, has the greatest impact on the researched indicator has the smallest sum of ranks, and the least influential factor – the highest sum of ranks.

Then a histogram of the distribution of the sum of the rank of the influence of the selected factors on the degree of riskiness of the enterprise was constructed, based on the received sum of rank in terms. At the same time, the corresponding factors are on the abscissa axis, and the ordinates are their respective amounts (Fig. 1).

Based on the analysis of the constructed histogram of the distribution of sums of ranks, it is possible to group selected factors according to the degree of their influence on the degree of riskiness of the enterprise.

The group of factors that most affect the degree of riskiness of the enterprise can be attributed: the share of attracted capital, the level of return on capital and the level of financial risk. This group of factors has the greatest impact on the researched indicator since it is the share of attracted capital, the level of financial risk, and the level of profitability of capital determine the dependence of the enterprise on creditors and investors.

Also important is the level of financial risk, which is a key factor in shaping the financial

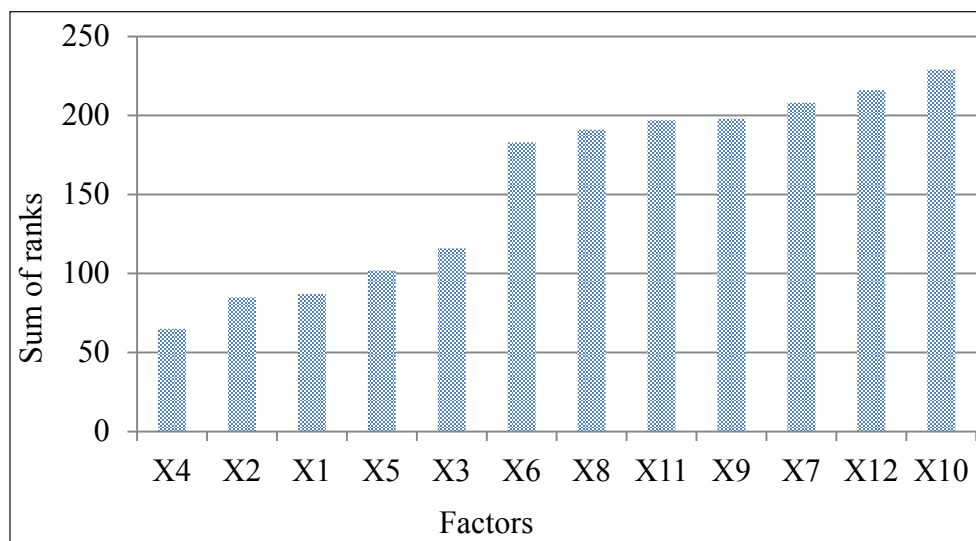


Fig. 1. Histogram distribution of the sum of rank factors that affect the degree of riskiness of the enterprise

sustainability of the enterprise, which reflects the state of financial resources of the enterprise, in which rational disposal of them guarantees the availability of own funds, sustainable profitability, and ensuring the process of expanded reproduction.

The second group of factors, according to respondents, includes: the value of net income, the size of fixed assets, the level of profitability of activity, and the level of liquid assets. That speaks about an important role of a financial condition of the enterprise in a certain degree of riskiness of the enterprise. These factors reflect the profitability of an enterprise and the ability to meet their obligations. That is, the enterprise's inability to prevent a reduction in the volume of liabilities or to finance the growth of its assets directly depends on these factors.

The number of employees, the level of investment attractiveness, and the market share have a small impact on the degree of riskiness of the enterprise and belong to the third group of factors. These factors form the company's position in the market and its attractiveness both for investors and for suppliers and consumers.

The fourth group of factors includes changes in legislation (tax growth) and the economic and political situation in the country, and these factors have the smallest impact on the degree of riskiness of the enterprise. These factors are external, which indicates the company's firmness to external risks.

The degree of coherence of opinion of all interviewed respondents was also assessed. The need for this assessment is due to the fact that the above results of the study make sense if the average degree of consistency of opinion of respondents is not accidental.

In our case, the coefficient of concordance for the performed calculations is 0.4911, that is, experts' opinions are agreed on 48.11%.

The final stage of the study is an assessment of the significance of the coefficient of concordance on the Pearson criterion. Thus, the calculated value was $\chi^2 = 127,02$ more tabular for the 5% level of significance for the number of degrees of freedom 11 ($\chi^2_{\text{tabl}} = 44,46$), then the null hypothesis about the coincidence of the opinions of the interviewed experts should be considered rejected. That is, with a probability of 0.95, it can be argued that the consistency of the opinions of all interviewed respondents is not accidental.

Conclusion. In view of the above, it can be noted that the greatest impact on the degree of riskiness of an enterprise is the share of attracted capital, the level of return on capital and activities, the level of financial risk, and liquidity of funds, because these factors are significant in shaping the financial sustainability of the enterprise. Also, factors such as the size of fixed assets, the value of net income, and the level of investment

attractiveness have a significant impact on the rational balance of local and national taxes. Factors related to external risk factors have the smallest impact on the rational balance of local and national taxes.

REFERENCES:

- Blank I. A. (2005) *Upravlenie finansovimi risksmi* [Financial risk management]. Kyiv: Nika-Centr. (in Ukrainian).
- Borisova T. M. (2005) Teoretichny aspekty upravlinya risikamy na pidpriemstvy [Theoretical aspects of risk management at an enterprise]. *Aktualny problemy ekonomiky*, vol. 9, no 51, pp. 116–120.
- Derlou D. (2001) *Kluchovi upravlinsky rishennay. Tehnologiya priynattay rishen.* [Key management decisions. Technology of decision making]. Kyiv: Vseuvito, Naykova dumka. (in Ukrainian)
- Granaturov V.M., Shevchuk O.B. (2000) *Ryzyky pidpruemnutckoyi diaylnosty: problem analizu.* [Business risks: analysis problems]. Kyiv : Derzavne vyd.-inf. agenstvo «Zv'язok». (in Ukrainian).
- Queensland ombudsman. (2018). Good decision making. Available at : <https://www.ombudsman.qld.gov.au/improve-public-administration/public-administration-resources/good-decision-making>
- Karpuncov M. V. (2008) Rizikostyikist pidpriemstva [Riskiness of the enterprise]. *Aktualny problemy ekonomiky*, vol. 3, no 34, pp. 71–76.
- 7 Steps of the Decision-Making Process. Available at : <https://www.lucidchart.com/blog/decision-making-process-steps>
- The Essentials of Risk Management: The Definitive Guide for the Non-risk Professional Available at : <https://ihjnbvxcad.firebaseio.com/the-essentials-of-risk-management-the-definitive-guide-for-the-non-risk-professional.pdf>

БІБІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебное пособие. Киев: Ника-Центр, 2005. 600 с.
- Борисова Т.М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 9 (51). С. 116–120.
- Гранатуров В.М., Шевчук О.Б. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу. Київ: Державне вид.-інф. агентство «Зв'язок», 2000. 150 с.
- Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень Київ: Всеуїто, Наукова думка, 2001. 242 с.
- Карпунцов М. В. Ризикостійкість підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. – №3 (34). – С. 71–76.
- Good decision making. URL : <https://www.ombudsman.qld.gov.au/improve-public-administration/public-administration-resources/good-decision-making> (дата звернення 26.03.2019).
- 7 Steps of the Decision-Making Process. URL : <https://www.lucidchart.com/blog/decision-making-process-steps> (дата звернення 26.03.2019).
- The Essentials of Risk Management: The Definitive Guide for the Non-risk Professional URL : <https://ihjnbvxcad.firebaseio.com/the-essentials-of-risk-management-the-definitive-guide-for-the-non-risk-professional.pdf> (дата звернення 26.03.2019).

УДК 330.87,334.012,656.045,658.1

Мних О.Б.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»***Mnykh Olga***doctor of economics, professor,
professor of Marketing and Logistics
National University «Lviv Polytechnic»***ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ:
ЗАКОРДОННИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД****IMPLEMENTATION OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
POLICY IN THE FIELD OF RAILWAY TRANSPORT:
FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто підходи до формування політики корпоративної соціальної відповідальності в умовах розвитку глобалізаційних транспортних потоків і посилення процесів євроінтеграції. Систематизовано закордонний і вітчизняний досвід з урахуванням особливостей галузі залізничного транспорту. Виявлено вплив інтенсивних європейських транспортних потоків на встановлення більш жорстких вимог до безпеки руху та екологічності обладнання української залізниці. На прикладі ПАТ «Укрзалізниця» побудовано тренди зміни обсягів вантажних та пасажирських перевезень і виявлено актуальні проблеми ресурсного забезпечення соціальних й екологічних програм у контексті політики корпоративної соціальної відповідальності. Підкреслено роль якісного інформаційного забезпечення політики корпоративної соціальної відповідальності в галузі залізничного транспорту на етапі розбудови економіки знань, що базується на управлінні майбутнім і максимальному використанні технологічного та людського потенціалу.

Ключові слова: євроінтеграція, глобалізація транспортних потоків, галузь залізничного транспорту, корпоративна соціальна відповідальність, сталий розвиток, інституційне середовище, соціальні програми, безпека руху, екологічність обладнання, корпоративна структура, ресурсне забезпечення.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены подходы к формированию политики корпоративной социальной ответственности в условиях развития глобализационных транспортных потоков и усиления процессов евроинтеграции. Систематизирован зарубежный и отечественный опыт с учетом особенностей отрасли железнодорожного транспорта. Выявлено влияние интенсивных европейских транспортных потоков на установление более жестких требований относительно безопасности движения и экологичности оборудования украинской железной дороги. На примере ОАО «Укрзалізниця» построены тренды изменения объемов грузовых и пассажирских перевозок и выявлены актуальные проблемы ресурсного обеспечения социальных и экологических программ в контексте политики корпоративной социальной ответственности. Подчеркнута роль качественного информационного обеспечения политики корпоративной социальной ответственности в области железнодорожного транспорта на этапе развития экономики знаний, основанной на управлении будущим и максимальном использовании технологического и человеческого потенциала.

Ключевые слова: евроинтеграция, глобализация транспортных потоков, отрасль железнодорожного транспорта, корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, институциональная среда, социальные программы, безопасность движения, экологичность оборудования, корпоративная структура, ресурсное обеспечение.

ANNOTATION

In the article are considered different approaches to the formation of the corporate social responsibility policy of economic entities and the state in the context of the development of globalization transport flows and the strengthening of the processes of European integration. Foreign and domestic experiences are systematized taking into account the specifics of the railway transport industry. The directions of improvement of the corporate social responsibility policy of the companies are determined – for the world and European leaders of the railway transport. The characteristics of the future of transport, economy, logistics and environment are given on the basis of the use of empirical data of rail transport companies. The growing role of the transport infrastructure is shown in determining the rules of the game on the market, restricting conditions and accelerating the modernization of rolling stock of the railway. The influence of intensive European transport streams was revealed on the establishment of more stringent requirements for traffic safety and environmental friendliness of the equipment of Ukrainian railways. It is proved that the practical value of the policy of corporate social responsibility in the field of rail transport depends significantly on the quality of the institutional environment, including the regulation of the activities of monopolistic structures, the development of relations with investors and business customers. Trends of changes in volumes of freight and passenger transportation were constructed and actual problems of resource provision of social and environmental programs were identified in the context of the policy of corporate social responsibility. The gap was found in the declared purposes of Ukrzaliznytsya PJSC and real economic, social and environmental results that reflect the content of such a policy. The incentives for implementing corporate social responsibility policies depend on the quality of the institutional environment and the regulation of monopoly activities. The role of qualitative informational support of the policy of corporate social responsibility in the field of railway transport is emphasized at the stage of developing the knowledge economy based on future management and maximum use of technological and human potential.

Key words: eurointegration, globalization of transport flows, railway transport industry, corporate social responsibility, sustainability, institutional environment, social programs, traffic safety, environmentally friendly equipment, corporate structure, resource support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розкриття змісту процесів взаємодії у суспільстві та в економіці, зокрема у сфері залізничного транспорту, дає змогу

по-новому подивитися і досліджувати проблему управління корпоративними структурами та відносинами у соціально-економічній та екологічній сферах. Залізничний транспорт України, який забезпечує понад 80% вантажних і майже 50% пасажирських перевезень, є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни і виступає вагомим чинником глобалізації транспортних потоків, посилення процесів євроінтеграції. Майбутнє цієї галузі залежить не лише від підвищення ефективності господарювання, а й від відповідальності регулюючих органів і топ-менеджменту, коли: здійснюються процеси імплементації шести директив та чотирьох регламентів ЄС у сфері залізничного транспорту і формується нова модель ринку залізничних перевезень, аналогічна європейським залізничним системам; повинен бути впроваднений принцип рівноправного доступу до послуг інфраструктури, що поширюється на всіх осіб, зацікавлених в отриманні таких послуг; підвищуються вимоги до безпеки на залізничному транспорті. Відповідно, має бути адекватним змістовне наповнення бізнес-моделей суб'єктів господарювання у стратегічно важливій галузі залізничного транспорту і чітке визначення зон їхньої відповідальності, що сприятимуть вирішенню гострої екологічної, соціальної та фінансової криз в Україні. За даними EY Fraud Surveys, із 2013 р. країна втратила 45 сходинок у глобальних рейтингах за показниками суспільного розвитку та якості життя, що зумовлено не лише поглибленням соціальної та економічної кризи, військовими подіями в країні, а й негативним майбутнім [1]. Нині у стані кризи перебуває не тільки соціальна держава, а й усе суспільство. Галузі залізничного транспорту потенційно повинні виступати рушієм науково-технічного і технологічного прогресу, демонструвати приклади формування економічного простору для впровадження соціальних та екологічних стандартів, передових логістичних технологій, економії часу на основі оптимізації транспортних маршрутів, притягувати інтелект нації для прикладення своїх талантів і набутих знань тощо. Отже, політика корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у цьому контексті має особливе значення у поточній і віддаленій перспективі у трансформаційних економіках, які вивчають досвід постіндустріальних країн, де домінують галузі п'ятого та шостого технологічних укладів, щодо грамотного використання політики КСВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Із різних позицій учені розглядають проблему КСВ: екологічної, фінансової, соціальної, організаційно-управлінської, правової, з боку забезпечення інформаційної прозорості, адже логічно постає питання: хто відповідає – які суб'єкти і

за що відповідають як учасники певних соціально-економічних явищ чи контрактних відносин (функції, завдання); хто проводить моніторинг виконання зобов'язань, систематизує подібну інформацію (структурні одиниці чи спеціалізовані відділи); яка міра покарання за порушення принципів КСВ чи окремих прийнятих стандартів і яка міра відповідальності топ-менеджерів та співвласників акціонерного капіталу у зміцненні ключових позицій працівників, грамотному розподілі ресурсів у разі появи кризових ситуацій; як розподіляються підприємницькі, екологічні та соціальні ризики в процесі реалізації корпоративної стратегії тощо.

Глобалізація бізнесу посилила міграцію людського і фінансового капіталу, загостривши проблеми невизначеності цільових ринків компаній, нестійкості їх фінансових та реальних активів, зміщення центрів відповідальності, затрат і результатів. Логічно практика поставила перед ученими нові виклики щодо формування принципів КСВ в умовах розвитку глобальних ринків [2]. На фондових і страхових ринках вагомою стає роль іміджу компанії на основі використання принципів КСВ у процесах формування ринкової вартості цінних паперів, у зниженні страхових ризиків [3], у забезпеченні тривалих конкурентних переваг та в поліпшенні ринкових позицій, чому присвячено багато праць закордонних учених: А. Керролла [4], М. Фрідмана [5], М. Портера, М. Крамера [6]. Багато вітчизняних учених, а саме Л. Бакаєв [7], А. Брайковська [8], В. Дикань [9], В. Компанієць [10], О. Полякова [11], досліджують особливості застосування КСВ у галузі залізничного транспорту. Практичні проблеми грамотної ідентифікації принципів КСВ та управління відносинами з працівниками, інвесторами, різними зацікавленими сторонами в Україні висвітлено в роботах [12; 13]. Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) у роботі К. Девіса розглядається крізь призму процесу прийняття рішень [14]. Це фокусує увагу дослідника на оцінювання довіри до осіб, що приймають рішення, з боку працівників, інвесторів чи суспільства (для стратегічно важливого підприємства). Криза соціальної держави у ХХІ ст., коли інтенсивно нагромаджуються її внутрішні і зовнішні боргові зобов'язання, як підкреслює академік НАН України В. Геєць [15], проявляється у послабленні її участі в інноваційних соціальних проектах та в інноваційному оновленні економіки, зростанні ризиків розвитку, які перекадатимуться на приватний сектор, зі збереженням невизначеності майбутнього бізнесу і слабких мотивів донесення особистої відповідальності за розвиток у майбутньому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нинішні виклики, що постають перед суб'єктами галузі залізничного транспорту

України, які потерпають від затягнутої в часі технічної модернізації і втратили час як конкурентну перевагу в умовах інтенсивних європейських транспортних потоків, потребують активного пошуку адекватних відповідей на них у контексті підвищення корпоративної соціальної відповідальності.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати закордонний і вітчизняний досвід упровадження політики корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у сфері залізничного транспорту; виявити зміну векторів розвитку бізнесу в нових конкурентних умовах глобалізації ринків і під впливом КСВ, а також причини порушення принципів системності в управлінні майбутнім у контексті КСВ у діяльності ПАТ «Укрзалізниця» в умовах посилення процесів євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах посилення процесів євроінтеграції, глобалізації бізнесу принципи КСВ повинні бути інтегровані у моделі розвитку економіки, зокрема в мережі залізничного транспорту. Нове тисячоліття в діловому бізнесі – це напружений час для створення позитивних, сприятливих передумов для майбутнього – для суспільства, громад, колективів, молодих спеціалістів, час для зміцнення інтелекту нації в усіх сферах життєдіяльності, який був би затребуваний для творіння змістовного життя у виробничій сфері й у побутовому секторі, для відпочинку та оздоровлення від інтенсивної праці, часто перевантаженої хаосом, непорядкованістю та нескординованістю дій управлінських структур, виробничих і маркетингових планів, схвалених стратегій розвитку, у т. ч. у сфері залізничного транспорту, за відсутності необхідних ресурсів для їх втілення в реальну дійсність.

Управління майбутнім у сфері транспорту – такий напрям розвитку системоутворюючих галузей і вектор концентрації інтелектуальних ресурсів, що змінює ринкове, інституційне середовище в постіндустріальних країнах, які створюють передумови для полегшення доступу до мережі залізничної інфраструктури (рис. 1). Залізничний транспорт повинен відігравати більш вагому роль у формуванні економічної й національної безпеки України, особливо в умовах військової агресії з боку Росії.

Приватні структури, переслідуючи свої комерційні інтереси, посилюють контроль над транспортними потоками. Так, канадська компанія Bombardier Inc., один із найбільших отримувачів коштів канадських платників податків, отримала від Кремля контракт на 8 млн дол. США, згідно з яким компанія прийняла участь у побудові нової залізниці поблизу кордону України і встановила свої системи контролю залізничного руху. У Канаді в контексті КСВ приділяється значна увага

екологічності залізничних вантажних перевезень, зокрема використанню більш прогресивних, менш енергозатратних локомотивів класу CP (рис. 2). Створення екологічного середовища – стратегічна мета залізничних доріг. Канадська залізниця ще з 2017 р. згідно з планом закупляє 200 американських тепловозів компанії General Electric Transportation, при цьому локомотиви Evolution повинні відповідати екологічним нормам Американського агентства із захисту навколишнього середовища (EPA) рівнів 3 і 4 [17]. Вони будуть оснащені системою управління на основі створеної GE Transportation платформи GoLINC системою TripOptimizer, що допомагає вибрати оптимальний режим руху потяга для зменшення витрат палива і систему управління локомотивами LOCOTROL.

На рис. 3 показано позитивну динаміку щодо шкідливих викидів канадського локомотива GHG за 2012–2017 рр.

Політика КСВ наскрізь пронизує стратегічні рішення відомої американської компанії General Electric, яка показує приклад умілого управління майбутнім (рис. 4). Відповідно до рамкової угоди між ВАТ «Укрзалізниця» і General Electric Transportation, на заводі у штаті Пенсильванія (США) в липні 2018 р. був виготовлений перший локомотив серії GE Evolution (планується поставити в Україну 30 таких локомотивів).

Транспорт є однією з ключових сфер співпраці між ЄС та Україною, й, відповідно до ст. 368 Угоди про асоціацію, основною метою такої співпраці є сприяння реструктуризації та оновленню транспортного сектору України і поступовій гармонізації діючих стандартів та політики з існуючими в ЄС [18].

В умовах євроінтеграції процеси сталого розвитку в галузі залізничного транспорту посилюють взаємодію зовнішніх і внутрішніх чинників. Це підтверджують закордонна і вітчизняна практика та результати досліджень різних шкіл, які вивчають проблеми сталого розвитку та відповідні стратегії. Поштовхом для розвитку глобалізаційних процесів у сфері залізничного транспорту України і, відповідно, зміни ринкових правил гри і стандартів стала розроблена на 12-му засіданні Міжурядової комісії TRASECA та затверджена 1 червня 2016 р. стратегія Міжурядової комісії TRASECA з розвитку міжнародного транспортного коридору «Європа – Кавказ – Азія» на період 2016–2026 рр., у ході якої головування в Міжурядової комісії перейшло від Турецької Республіки до України. Це підвищує міру політичної і підприємницької відповідальності держави й окремих суб'єктів господарювання за імідж української залізничної галузі та за якість її послуг перед іноземними і вітчизняними споживачами [19].

Розроблення нових транзитних з'єднань і коридорів з ЄС в Азію є пріоритетним зав-

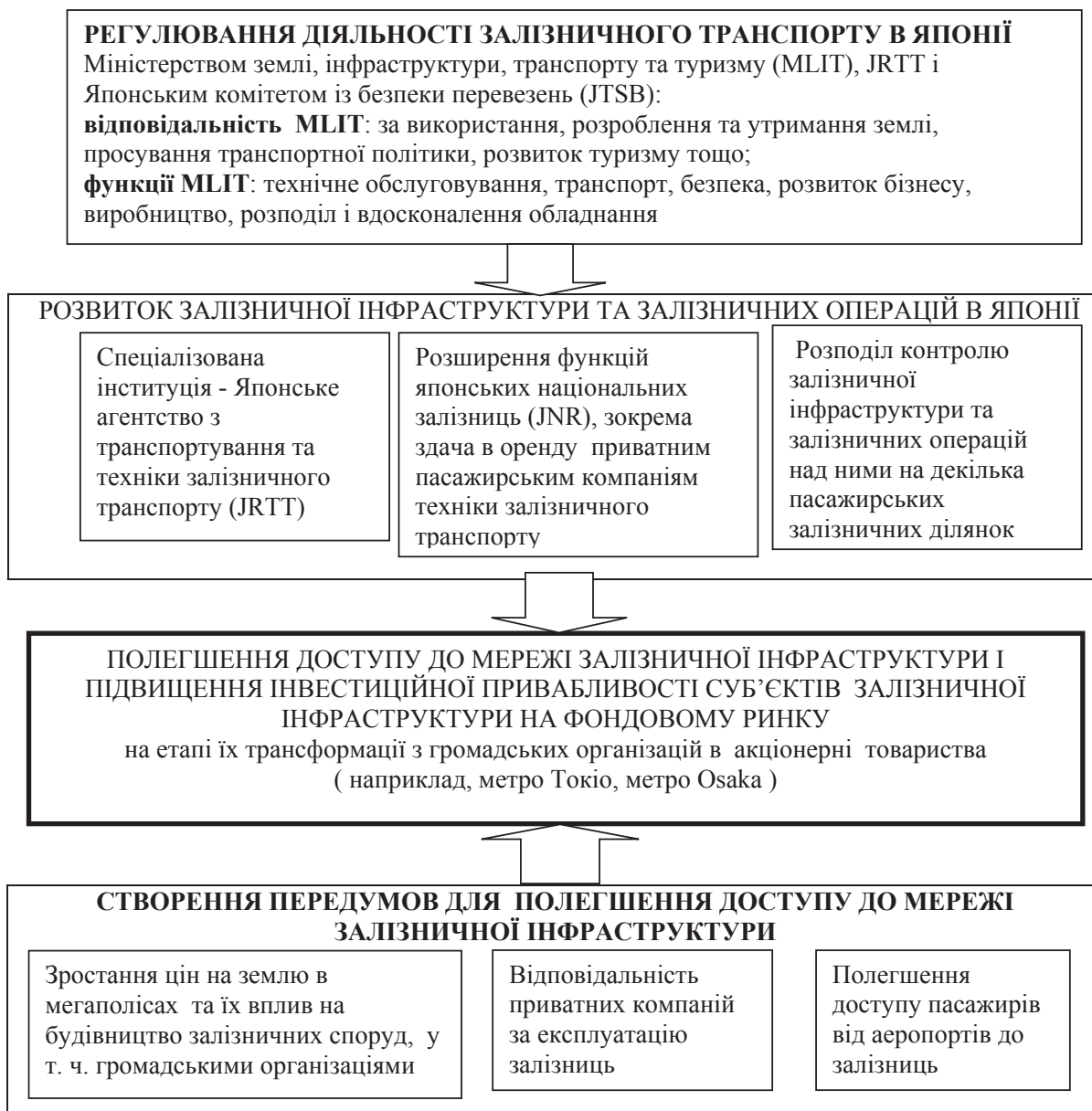


Рис. 1. Розвиток залізничної інфраструктури та залізничних операцій в Японії: створення передумов для полегшення доступу до мережі

Джерело: побудовано автором на основі [16]

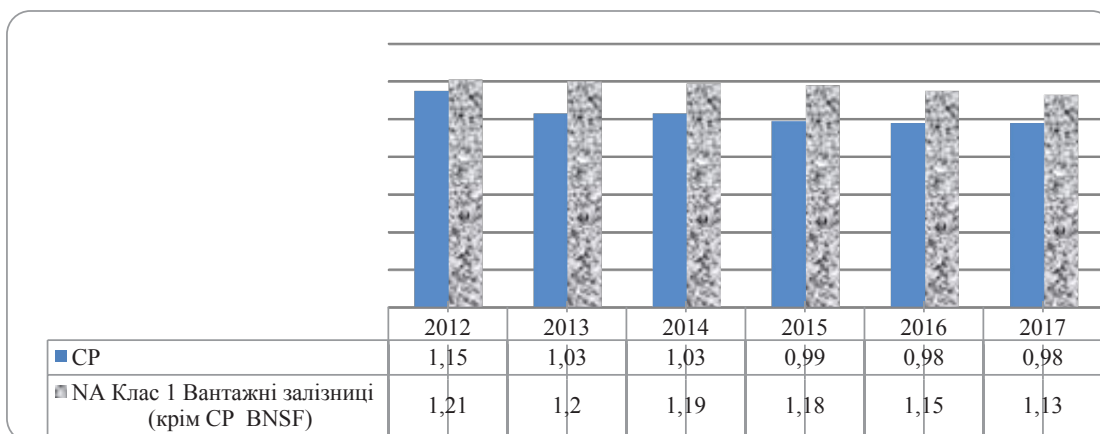


Рис. 2. Річна середня ефективність палива для локомотивів: CP проти вантажних залізниць класу 1 Північної Америки (U.S. Gallon/1,000 GTMs)

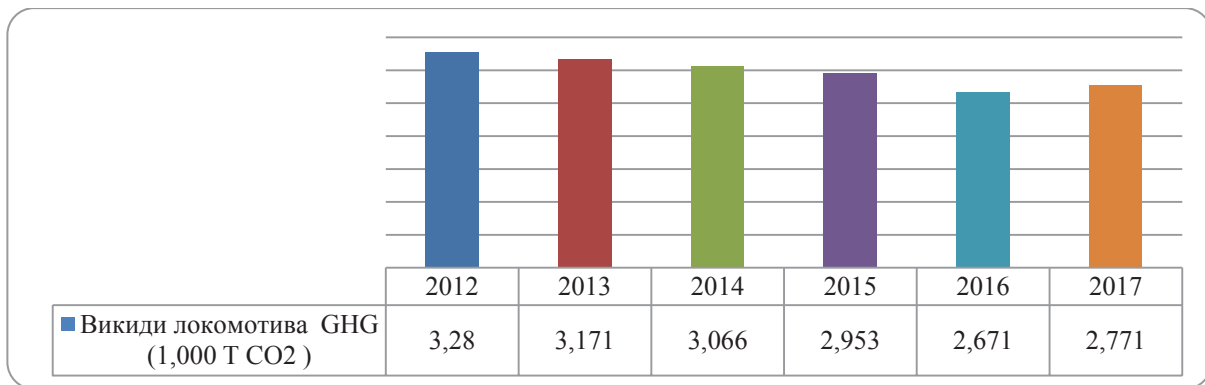


Рис. 3. Екологічний напрям як пріоритет у розвитку канадських залізниць

Джерело: As reported to the CDP



Рис. 4. Стратегія КСВ компанії General Electric: погляд у майбутнє транспорту

Джерело: авторська розробка

данням для України. Відповідно, створення комплексної стратегії для всіх видів розвит-

ку перевезень і завантаження існуючої інфраструктури вздовж маршруту передбачає вдоско-

налення довгострокового планування розвитку залізничної галузі, входить у зону високої відповідальності Міністерства інфраструктури України та підпорядкованих йому структур, у т. ч. за цифровізацію транспортної індустрії, формування нової інформаційної платформи та поглиблення конструктивних відносин у рамках діяльності TRASECA.

Висока динаміка процесів приватизації трансформаційних економік і суб'єктів галузі залізничного транспорту супроводжується перерозподілом сфер відповідальності за дотримання соціальних та екологічних стандартів, узятих раніше інвестиційних зобов'язань та зобов'язань перед клієнтами. Відповідно, порушується баланс інтересів між суб'єктами «постачальник – виробник – споживач», між державним і приватним капіталом, істотно порушується структура реальних і фінансових активів корпоративних структур: наприклад, чистий збиток ПАТ «Укрзалізниця» на кінець 2017 р. перевищував 7 300 млн грн.

У схваленій 30.06.18 Розпорядженням КМУ «Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року» підкреслено, що найбільш залежними від транспортної галузі є добувні галузі (сільське господарство, металургійне виробництво, вугільна промисловість та ін.). Уряд України визнає тим самим відсутність як таких інноваційних реформ у країні, які б змінили структурно-функціональне навантаження економіки, зокрема галузі залізничного транспорту (особливо у сфері пасажирських перевезень для виходу цієї підгалузі із зони збитковості, підвищення рівня безпеки руху, комфортності, екологічності в умовах зростання туристичних потоків) тощо. На протигагу такій тенденції у США протяжність залізничних доріг, завантаженість яких не залежить від економічного росту добувних галузей, із 1920 р. зменшилася аж у два рази (тут найбільш завантаженим на планеті є авіатранспорт).

Політика КСВ усе більше зацікавлює інвесторів та уряд, адже довгострокове стійке функціонування базується на розумінні взаємозв'язку фінансових, соціальних та екологічних чинників із різною силою впливу осіб, що приймають рішення, наслідки яких відображаються на порушенні стійкості в рамках загальної стратегії розвитку. Для дослідження взаємозв'язку зазначених чинників та оцінювання можливостей творення підприємством суспільної цінності в майбутньому в контексті КСВ необхідна змістовна інформація і доступ до неї з боку інвесторів, клієнтів, партнерів, різних зацікавлених сторін. Затребуваним став формат інтегрованого звіту компаній для підтримки стійкого бізнес-середовища та прийняття ефективніших рішень постачальниками фінансового капіталу: на міжнародному конкурсі річної звітності Corporate Register у 2007 р. з'явилася номінація «Найкра-

щий інтегрований звіт» і за ініціативи Принца Уельського був створений проект сталого обліку The Accounting for Sustainability (A4S).

Формування інтегрованого звіту, який би відображав реальні можливості суб'єктів залізничного транспорту впроваджувати задекларовані принципи КСВ на рівні локальних залізничних відділень і філій, особливо актуальне для диверсифікованого бізнесу ПАТ «Укрзалізниця». Проведені організаційні зміни у структурі ПАТ «Укрзалізниця» (станом на 01.01.2018 створено 34 філії, з яких 6 регіональних – на базі майнових комплексів залізниць та 28 – функціональних (на базі майнових комплексів підприємств, реорганізованих шляхом злиття)) повинні бути органічно пов'язаними з політикою КСВ, задекларованою Департаментом корпоративної соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця», який відповідає за діяльність Товариства з КСВ та сталого розвитку, забезпечує створення та зміцнення репутації як відкритої та прозорої компанії, діяльність якої відповідає провідним міжнародним стандартам корпоративного управління та бізнес-етики [20; 21].

Практична цінність політики КСВ, що ініціює ПАТ «Укрзалізниця», зростатиме залежно від налагодження ним раціональної взаємодії з вантажовласниками, адже стратегічний напрям розвитку такого стратегічно важливого підприємства повинен бути органічно пов'язаним із виробничо-логістичними, маркетинговими функціями ділових партнерів та їх соціальними програмами (рис. 5). Економіка залізничного транспорту загалом і ПАТ «Укрзалізниця» зокрема, що нарощує обсяги вантажних і/або пасажирських перевезень без урахування впливу таких темпів економічного зростання на людину і на стан навколишнього середовища, не має перспектив.

Підприємства, управління якими здійснюється згідно з екологічними моделями й які сповідують принципи КСВ, скоротили свої обсяги продаж, особливо в умовах фінансової кризи 2007–2008 рр. Вибір підходу до управління та ресурсного забезпечення політики КСВ продиктований потенціалом підприємства. При цьому визначальними можуть бути два чинники: імперативи зовнішнього середовища і наміри керівників у системі ділового партнерства. Розтягнуті в часі приватизаційні процеси щодо ПАТ «Укрзалізниця» за низької якості інституційного середовища, зокрема Фонду держмайна України щодо регулювання діяльності монополістів, таких як «Укрзалізниця», актуалізують проблему пошуку недорогих зовнішніх джерел фінансування для поліпшення соціальних, екологічних та економічних показників (ще в жовтні 2015 р. КМ України зареєстрував ПАТ «Українська залізниця», створене на базі Державної адміністрації залізничного транспор-



Рис. 5. Модель взаємодії ПАТ «Укрзалізниця» з вантажовласниками

Джерело: складено автором на основі [21]

ту України, 100% акцій «Укрзалізниця» знаходяться в держвласності). Задекларована на даному підприємстві політика КСВ не забезпечена відповідними ресурсами, що підриває розпочаті раніше соціальні програми, знижує можливості щодо поліпшення якості залізничних перевезень: знос рухомого складу перевищує 80%, упродовж останніх років знижувалися обсяги капіталовкладень у модернізацію рухомого складу й у розвиток «Укрзалізниця» загалом.

Побудований на основі даних джерела [21] тренд щодо динаміки капітальних вкладень (У, млн дол.) ПАТ «Укрзалізниця» за 2011–2016 рр. у вигляді: $Y=1808-300t$, (коефіцієнт детермінації $R^2=0,818$) свідчить, що в середньому за один рік капітальні затрати знижувалися на 300 млн дол. Така динаміка є: по-перше, серйозною загрозою для утримання переваг «Укрзалізниця» як монополіста на ринку внутрішніх і міжнародних залізничних перевезень; по-друге, високим ризиком для потенційних клієнтів для підтримання ритмічності у виробничій сфері й зниження підприємницької відповідальності перед ними; по-третє, причиною для перерозподілу пасажирських потоків на користь інших видів транспорту, зокрема авіаційного, з вищим рівнем комфортності і спадаючих цінових тенденцій у конкурентному середовищі бюджетних авіакомпаній. Це означає, що політика КСВ не може

бути відірвана від економіки ПАТ «Укрзалізниця», ділового партнерства і реальних можливостей забезпечення стратегічних рішень і пріоритетів (рис. 6).

ПАТ «Укрзалізниця», зокрема Департамент корпоративної соціальної відповідальності, приймаючи до реалізації концепцію КСВ, повинен приймати до уваги як позицію підприємства на ринку, так і перспективи розвитку, адже необхідно відділяти процеси формування цілей від процесів формування стратегії, в якій соціальні та екологічні складники органічно поєднані із загальною стратегією розвитку та її обмежувачими умовами. Останні стають жорсткими за неефективного контролю над грошовими потоками, відсутності мотивації до пошуку причин збитковості монополіста і за слабого впливу «знизу» на політику викорінення корупції.

Задіяні корупційні схеми ПАТ «Укрзалізниця» під час закупівлі стрілочних переводів через посередників, через що в 2017 р. було переплачено близько 1,5 млрд грн, а також закупівля непридатного обладнання, використання додаткових угод для завищення ціни (понад ринкову) на дизельне паливо [23], низький рівень інвестиційної привабливості у частині залучення внутрішніх і закордонних інвестицій та ін. гальмують темпи інноваційного розвитку залізничної галузі, збільшують розрив між задекларованими цілями

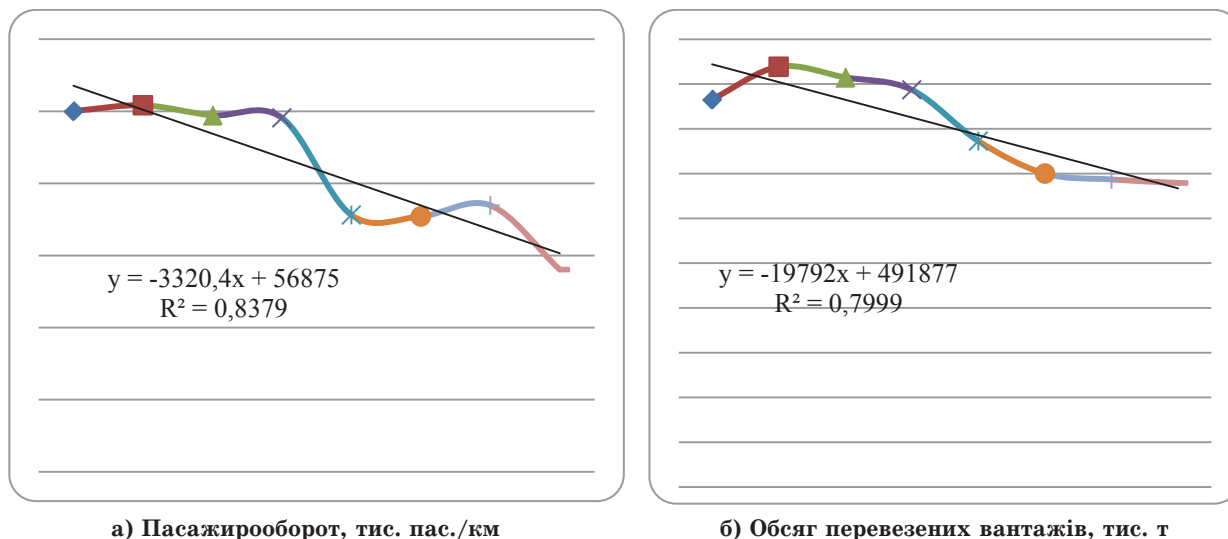


Рис. 6. Тренди для пасажирських і вантажних перевезень ПАТ «Укрзалізниця» за 2010–2017 рр.
Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

і реальними результатами виконання соціальних та екологічних програм ПАТ «Укрзалізниця», підривають довіру до Міністерства інфраструктури України під час проведення конкурсів на ключові посади.

Департаментом корпоративної соціальної відповідальності «Укрзалізниця» важливими індикаторами КСВ визнано зміцнення іміджу, що залежить, зокрема, від подолання негативної тенденції збитковості пасажирських перевезень у сфері залізничного транспорту, створення умов для ліквідації дорожньо-транспортних пригод і подолання корупції. Проте лише за 10 місяців 2018 р. на залізничних переїздах і коліях в Україні сталося 60 дорожньо-транспортних пригод і загинуло 15 осіб [24]. Варто зазначити, що в рамках Європейської хартії безпеки дорожнього руху (ERSCharter) підвищення безпеки на дорогах є центральним завданням. Наприклад, РКР Polskie Linie Kolejowe S.A. було нагороджено за заходи, вжиті з метою підвищення безпеки на дорогах у рамках (ERSCharter). Соціальна кампанія PLK Safe Level-Crossing «Стоп і живи!» є однією з найбільших акцій, присвячених безпеці в Європі [25].

Упровадження принципів КСВ уможливило економію часу для пасажирів і замовників вантажних перевезень. Показовим може бути приклад руху польських поїздів Pendolino (Express Intercity Premium, EIP), які запропонували пасажирам найкоротший в історії час поїздки між основними агломераціями в Польщі, що є результатом безпрецедентних інвестицій РКР (Polskie Linie Kolejowe S.A.). Це свідчить про прихильність даної компанії та інших іноземних компаній [26; 27] до відповідального, довгострокового створення не лише вартості, а й суспільної цінності. На основі узагальнення закордонного та віт-

чизняного досвіду щодо впровадження політики КСВ та її поліпшення з урахуванням сучасних ринкових тенденцій визначено виклики, що постають перед суб'єктами галузі залізничного транспорту України та актуалізують пошук адекватних відповідей (рис. 7).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Формування та реалізація політики корпоративної соціальної відповідальності та підвищення міри відповідальності держави як активного учасника ринку – це адекватна реакція менеджменту на сучасні виклики суспільства в умовах дії жорстких обмежень, зовнішніх та внутрішніх загроз як економічній, так і національній безпеці України. Підприємствам залізничного транспорту, що впроваджують політику КСВ, потрібна багатовимірна стратегія, яка повинна бути зосереджена на людях і сприятиме повнішому використанню людського капіталу на основі соціальних програм та екологічних проектів, надавання акціонерного капіталу в майбутній приватизації ПАТ «Укрзалізниця».

Важливим напрямом розвитку політики КСВ є розвиток техніко-технологічного і людського потенціалу вітчизняних виробників – суб'єктів залізничного транспорту та інших клієнтів як носіїв ідей, новаторських пропозицій. Окрім того, трансформація індустріальної економіки в економіку знань, а суспільства – в інформаційне передбачає збагачення змісту КСВ, а саме широке застосування в галузі залізничного транспорту цифрових технологій у виробничому і комерційному підприємстві, у діяльності спеціалізованих інституцій, посередників на ринку транспортних послуг для підвищення цінності та змістовності екологічного моніторингу, посилення контролю над грошовими потоками, пошуку нових точок

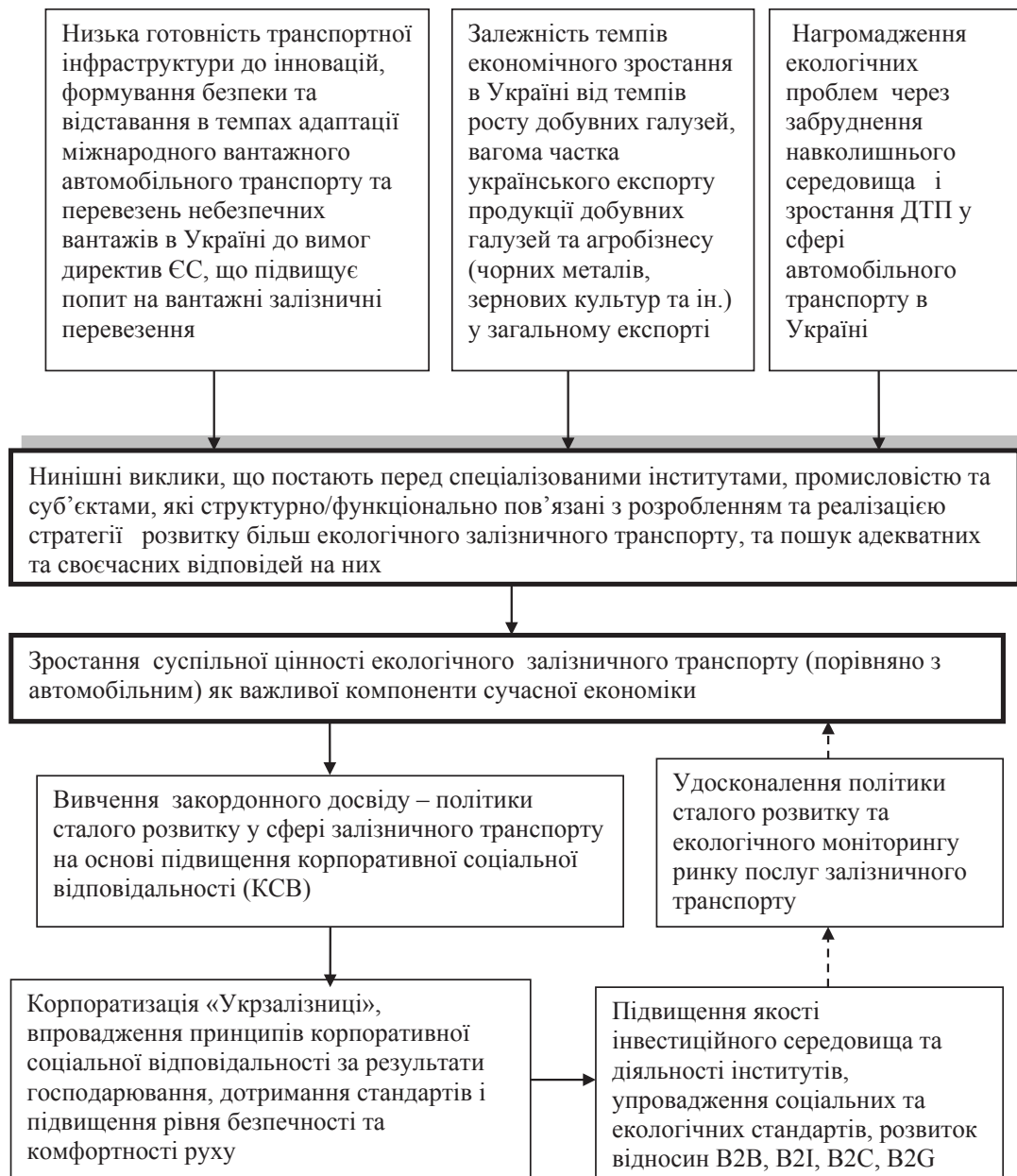


Рис. 7. Нинішні виклики, що постають перед суб'єктами галузі залізничного транспорту України, та пошук адекватних відповідей на них через підвищення корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: власна розробка

економічного зростання і джерел для поліпшення якості життя та навколишнього середовища, виявлення та викорінення корупційних схем, проведення прозорих конкурсів на керівні посади відповідального перед суспільством менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна у глобальних рейтингах 2017–2018. URL : <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018>
2. Гражевська Н. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в умовах загострення глобальних проблем сучасності. URL : http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/177_2-1.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
3. Черненко Д. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор підвищення ефективності страхового бізнесу. URL : <http://pck.kneu.edu.ua/?p=354> (дата звернення: 03.04.2019)
4. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility : Evolution of a Definitional Construct – Access. URL : <http://bas.sagepub.com/cgi/content/abstract/38/3/268>
5. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. URL : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html> (дата звернення: 03.04.2019).
6. Porter M., Kramer M. Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility : Harvard Business, 2007.

7. Бакаєв Л., Брайковська А. Міжнародний досвід упровадження соціальної відповідальності в діяльність операторів залізничного транспорту. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2014. Вип. 30. С. 175–186.
8. Брайковська А. Соціальна відповідальність як фактор конкурентоспроможності операторів залізничного транспорту в ЄС. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління»*. 2015. Вип. 31. С. 54–63.
9. Дикань В.Л., Компанієць В.В., Полякова О.М. Етичні основи бізнесу : навчальний посібник. Харків : УкрДАЗТ, 2012. 316 с.
10. Компанієць В.В. Соціальна відповідальність на залізничному транспорті України: щодо оцінки наслідків реформування та механізму забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. Вип. 55. С. 151–161.
11. Полякова О.М., Руських А.О. Соціальна відповідальність на залізничному транспорті України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 61. С. 219–229.
12. Редько О.І., Бегма Ю.К., Вінніков О.Ю. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL : http://www.svb.org.ua/sites/default/files/Yakisne_doslidzhennya_met_ovid_vprovadzhennya_SVB_v_Ukrayini_0.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
13. Каличева Н.Є., Ільєнков В.В., Діденко К.В. Вплив соціальної відповідальності на розвиток бізнесу в Україні. URL : http://bses.in.ua/journals/2018/28_1_2018/18.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
14. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review*. 1960. № 2. P. 70–76.
15. Геєць В.М. Яке майбутнє у соціальної держави? URL : file:///C:/Users/User/Downloads/EkUk_2013_7_2.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
16. Rail Transport. Japan. URL : <https://gettingthedealthrough.com/area/114/jurisdiction/36/rail-transport-2019-japan> (дата звернення: 03.04.2019).
17. Канада закупает 200 тепловозов General Electric. URL : <https://traffic.od.ua/news/worldtrans/1199125> (дата звернення: 03.04.2019).
18. Розвиток інфраструктури та євроінтеграція. URL : <https://mtu.gov.ua/content/rozvitok-infrastrukturi-ta-evrointegraciya.html>
19. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80> (дата звернення: 03.04.2019).
20. Департамент корпоративної соціальної відповідальності є структурним підрозділом апарату управління ПАТ «Українська залізниця». URL : https://www.uz.gov.ua/about/general_information/main_departments/cksv (дата звернення: 03.04.2019).
21. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» 2017–2021 роки. URL : https://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
22. Звітність емітента. URL : <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/116363/156/templ> (дата звернення: 03.04.2019).
23. Понад 2,5 мільярди збитків: 13 злочинів на «Укрзалізницю», які вас шокують. URL : https://24tv.ua/ponad_25_milyardi_zbitkiv_13_zlochiviv_na_ukrzaliznitsi_yaki_vas_shokuyut_n1010993.
24. У ДТП на залізниці з початку 2018 року загинули 15 людей. URL : <https://www.rbc.ua/ukr/news/uz-nazvali-kolichestvo-avariy-zheleznoy-doroge-1541529437.html> (дата звернення: 03.04.2019).
25. PLK awarded for activities in terms of safety. URL : <http://www.eimrail.org/publications/news/plk-awarded-for-activities-in-terms-of-safety> (дата звернення: 03.04.2019).
26. Corporate sustainability Data supplement 2017. URL : <https://www.cpr.ca/en/about-cp-site/Documents/csr-data-supplement-2017.pdf> (дата звернення: 03.04.2019).
27. Green Transportation. Rail and the low-carbon Economy. URL : <https://www.cpr.ca/en/about-cp-site/Documents/csr-data-supplement-2017.pdf> (дата звернення: 03.04.2019).

REFERENCES:

1. Ukrayina u hlobal'nykh reytingakh 2017–2018. Available at: <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
2. Hrazhevs'ka N .Rozvytok korporativnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti v umovakh zahostrennyia hlobal'nykh problem suchasnosti. Available at: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/177_2-1.pdf <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
3. <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). In Ukrainian.
4. Chernenko D. Korporativna sotsial'na vidpovidal'nist' yak faktor pidvyshchennya efektyvnosti strakhovoho biznesu. Available at : <http://pck.kneu.edu.ua/?p=354> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
5. Carroll A. B. Corporate Social Responsibility . Evolution of a Definitional Construct – Access. Available at: <http://bas.sagepub.com/cgi/content/abstract/38/3/268> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in English)
6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. Available at: <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in English)
7. Porter M., Kramer M. Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility: Harvard Business, 2007. (in English)
8. Bakayev L., Braykovs'ka A. Mizhnarodny dosvid uprovadzhennya sotsial'noyi vidpovidal'nosti v diyal'nist' operatoriv zaliznychnoho transportu / Zbirnyk naukovykh prats' DETUT, Seriya «Ekonomika i upravlinnya», 2014. Vyp. 30. S. 175–186. Braykovs'ka A. Sotsial'na vidpovidal'nist' yak faktor konkurentospromozhnosti operatoriv zaliznychnoho transportu v YES / Zbirnyk naukovykh prats' Derzhavnogo ekonomiko-tehnolohichnogo universytetu transportu. Ser. : Ekonomika i upravlinnya, 2015. Vyp. 31. S. 54–63. (in Ukrainian)
9. Dykan' V.L., Kompaniyets' V.V., Polyakova O.M. Etychni osnovy biznesu: navchal'nyy posibnyk. Kharkiv : UkrDAZT, 2012. 316 s. (in Ukrainian)
10. Kompaniyets' V. V. Sotsial'na vidpovidal'nist' na zaliznychnomu transporti Ukrayiny: shchodo otsinky naslidkiv reformuvannya ta mekhanizmu zabezpechennya/ Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovykh prats'. KH. : UkrDUZT, 2016. Vyp. № 55. S. 151–161. (in Ukrainian)
11. Polyakova O.M., Rus'kykh A.O. Sotsial'na vidpovidal'nist' na zaliznychnomu transporti Ukrayiny/ Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovykh prats'. KH.: UkrDUZT, 2018. Vyp. № 61. S. 219–229. (in Ukrainian)
12. Red'ko O.I., Behma YU.K., Vinnikov O.YU. Yakisne doslidzhennya metodiv vprovadzhennya sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu v Ukrayini. Available at: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/Yakisne_doslidzhennya_metodiv_vprovadzhennya_SVB_v_Ukrayini_0.pdf <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)

13. Kalycheva N.YE., Il'yenkov V.V., Didenko K.V. Vplyv sotsial'noyi vidpovidal'nosti na rozvytok biznesu v Ukraini. Available at: http://bses.in.ua/journals/2018/28_1_2018/18.pdf <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
14. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / California Management Review, 1960. № 2. R. 70–76. (in English)
15. Heyets' V.M. Yake maybutnye u sotsial'noyi derzhavy? Available at: file:///C:/Users/User/Downloads/EkUk_2013_7_2.pdf <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
16. Rail Transport. Japan: Available at (accessed: 03.04.2019): <https://gettingthedealthrough.com/area/114/jurisdiction/36/rail-transport-2019-japan/> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (in English)
17. Kanada zakupaet 200 teplovozov General Electric. Available at: <https://traffic.od.ua/news/worldtrans/1199125> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Russian)
18. Rozvytok infrastruktury ta yevointehratsiya. Available at: <https://mtu.gov.ua/content/rozvitok-infrastrukturi-ta-evointehratsiya.html> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
19. Pro skhvalennya Natsional'noyi transportnoyi stratehiyi Ukrainy na period do 2030 roku. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
20. Departament korporativnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti ye strukturnym pidrozdilom aparatu upravlinnya PAT «Ukrayins'ka zaliznytsya». Available at: https://www.uz.gov.ua/about/general_information/main_departments/cksv <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
21. Osnovni aspekty stratehiyi rozvytku PAT «Ukrzaliznytsya» 2017-2021 roky. Available at: https://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
22. Zvitnist' emitenta. Available at: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/116363/156/temp>
23. Ponad 2,5 mil'yardy zbytkiv: 13 zlochyniv na "Ukrzaliznytsi", yaki vas shokuyut!. Available at: https://24tv.ua/ponad_25_milyardi_zbitkiv_13_zlochyniv_na_ukrzaliznitsi_yaki_vas_shokuyut_n1010993 <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
24. U DTP na zaliznytsi z pochatku 2018 roku zahynuly 15 lyudey. Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/uz-nazvali-kolichestvo-avariy-zheleznoy-doroge-1541529437.html> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in Ukrainian)
25. PLK awarded for activities in terms of safety. Available at: <http://www.eimrail.org/publications/news/plk-awarded-for-activities-in-terms-of-safety> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in English)
26. Corporate sustainability Data supplement 2017. Available at: <https://www.cpr.ca/en/about-cp-site/Documents/csr-data-supplement-2017.pdf> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019) (in English)
27. Green Transportation. Rail and the low-carbon Economy. Available at: <https://www.cpr.ca/en/about-cp-site/Documents/csr-data-supplement-2017.pdf> <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018> (accessed: 03.04.2019). (in English)

УДК 336.6

Пігуль Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського державного університету

Винокурова Н.В.
магістр
Сумського державного університету

Pihul Nataliia
PhD (Economics), Associate Professor
Sumy State University

Vynokurova Nataliia
Master
Sumy State University

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Нині майже третина вітчизняних підприємств є збитковими, що зумовлене негативною дією внутрішніх та зовнішніх факторів. Для кожного підприємства основним завданням є забезпечення стійкого фінансового стану. Щоб його досягти, необхідно правильно визначити хід управління фінансовою безпекою підприємства та застосувати його в практичній фінансово-господарській діяльності суб'єкта господарювання. У статті розглянуто методичні підходи до трактування поняття «фінансова безпека підприємства», наведено механізм управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання та його основні функції. Досліджено динаміку фінансових результатів діяльності підприємств України в галузевому розрізі за 2013–2017 роки. Розглянуто міжнародний досвід забезпечення фінансової безпеки підприємств та управління нею.

Ключові слова: фінансова безпека, чистий прибуток, економічна безпека підприємства, механізм, підприємство.

АННОТАЦИЯ

Сейчас почти треть отечественных предприятий являются убыточными, что обусловлено отрицательным действием внутренних и внешних факторов. Для каждого предприятия основным заданием является обеспечение стойкого финансового состояния. Чтобы его достичь, необходимо правильно определить ход управления финансовой безопасностью предприятия и применить его в практической финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. В статье рассмотрены методические подходы к трактовке понятия «финансовая безопасность предприятия», приведены механизм управления финансовой безопасностью субъекта хозяйствования и его основные функции. Исследована динамика финансовых результатов деятельности предприятий Украины в отраслевом разрезе за 2013–2017 годы. Рассмотрен международный опыт обеспечения финансовой безопасности предприятий и управления нею.

Ключевые слова: финансовая безопасность, чистая прибыль, экономическая безопасность предприятия, механизм, предприятие.

ANNOTATION

For today one third of domestic enterprises bears loss almost, that is predefined by negative operates internal and external factors. Providing of the proof financial state comes forward for every enterprise to the basic tasks. That attaining him is necessary correctly to define motion of management of enterprise financial safety and apply it in practical financially-economic activity of subject of manage. Considerable part of scientists attracts the attention of consideration of problem of providing of effective management financial safety in the conditions of economic instability.

In the article methodical approaches are considered in relation to interpretation of essence "financial safety of enterprise" and the basic are abstracted from them that most exactly characterize a concept and expose his meaningfulness for financially-economic activity of subject of manage. A mechanism over of management financial safety is brought, development of that is individual for every subject of manage and needs a correct and clear construction. During research of mechanism basic functions are distinguished, so as they are an important constituent, that provide him to the robot. The system of providing of financial safety without that an effective management financial activity is impossible is certain. In the article the dynamics of financial results of activity of enterprises of Ukraine is investigational in a branch cut for 2013–2017. Industries that were unprofitable are certain, and that had a profit. On the basis of research of net income (to the loss) the estimation of financial safety of enterprises of Ukraine is conducted by means of corresponding indexes. Coefficients that were selected for the estimation of financial safety of subject of manages are analyzed. Basic attention was sent to the improvement of the expected indexes. International experience is considered from providing and management of enterprises financial safety. Tasks that execute the organs of state administration of the economically-developed countries for realization of stable and effective management of subject of manages financial safety are certain.

Key words: financial safety, net income, economic security of enterprise, mechanism, enterprise.

Постановка проблеми. Фінансова безпека підприємства – це базова компонента мікро-рівня, яка є обов'язковою умовою дієздатності суб'єкта господарювання. Підприємство існує в середовищі ендогенних та екзогенних факторів, які мають великий вплив на його фінансову діяльність, таких як нестабільність законодавства, військово-політичні загрози, нерозвиненість фінансового ринку, слабке технічне озброєння підприємства. Для фінансової захищеності суб'єкта, його стійкого економічного розвитку, примноження потенціалу та досягнення значних позитивних результатів підприємству слід велику увагу приділяти управлінню фінансовою безпекою, тому питання дослідження фінансової безпеки суб'єкта господарювання, яка забезпечить стабільний та успішний розвиток

підприємства, є досить актуальним в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам управління фінансовою безпекою підприємств присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як І.А. Бланк, Дж. Шинасі, О.А. Пономаренко, Ж.В. Кудрицька, Є.Ю. Ткаченко. Незважаючи на велику кількість досліджень щодо управління фінансовою безпекою підприємства, необхідним є подальший розвиток теоретико-методичної бази в галузі фінансової безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження науковців підтверджують актуальність наведеної проблематики, однак більшість вчених не акцентує увагу на тому, яким чином взагалі забезпечується ефективне управління фінансовою безпекою, що є дуже важливим під час розгляду питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Система забезпечення фінансової безпеки є досить важливою для стійкого функціонування підприємства, тому ме-

тою статті є дослідження основних аспектів управління фінансовою безпекою вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З кожним новим роком на світовому ринку з'являються все нові й нові продукти та послуги, які пропонують нам суб'єкти господарювання. Однак підприємствам досить важко працювати в середовищі, де спостерігається економічна нестабільність. В складній економічній ситуації виникає багато ризиків та загроз, які змушують вітчизняні підприємства стикатися з досить великою кількістю фінансово-економічних проблем, що гальмують їх фінансову діяльність та, зрештою, приводять в кращому разі до реорганізації, а в гіршому – до банкрутства. Отже, правильно побудована система управління фінансовою безпекою дасть змогу підприємству адекватно оцінювати всі можливі ризики та загрози зовнішнього й внутрішнього середовища.

У науковій літературі існує безліч різних трактувань поняття «фінансова безпека підприємства» (табл. 1).

Таблиця 1

Науково-методичні підходи до трактування поняття «фінансова безпека підприємства»

Автор	Трактування поняття
Фінансова безпека підприємства як стан (системи відносин та ресурсів, розвитку та діяльності)	
І.А. Бланк [3, с. 26]	Кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному та перспективному періодах
О.А. Пономаренко [11, с. 46]	Якісно та кількісно визначений фінансовий стан суб'єкта господарювання та діяльності, спрямований на досягнення такого стану, який характеризується збалансованістю та якістю використання фінансових інструментів суб'єкта господарювання, здатністю забезпечувати його розвиток, витримуючи негативний вплив дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
Ж.В. Кудрицька [9, с. 3]	Збалансований стан його елементів та підсистем як окремої економічної системи, що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками, а також характеризується стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища, здатністю забезпечити її ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання в довгостроковому періоді
Фінансова безпека як складова економічної безпеки	
І.В. Чібісова [14, с. 2]	Складова економічної безпеки підприємства, яка полягає в наявності такого його фінансового стану, який характеризується збалансованістю та якістю фінансових інструментів, технологій та послуг, стійкістю до загроз
Є.Ю. Ткаченко, О.В. Яришко [15, с. 372]	Складова економічної безпеки, яка полягає в забезпеченні стану ефективного використання ресурсів підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз і спрямована на досягнення фінансової рівноваги підприємства в довгостроковому та короткостроковому періодах
Фінансова безпека як комплекс заходів та методів	
М.Д. Білик [2, с. 130]	Здатність стабільно й ефективно здійснювати свою діяльність протягом невизначеного періоду часу зі вжиття сукупності взаємопов'язаних діагностичних, регулюючих та контрольних заходів фінансового характеру, які мають забезпечити формування оптимального розміру фінансових ресурсів та їх раціональне використання, нівелюючи вплив ризиків внутрішнього й зовнішнього середовища
Фінансова безпека як діяльність з управління ризиками	
О.А. Кириченко [8, с. 26]	Діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз задля забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання його власного капіталу в поточній та стратегічній перспективах
Дж. Шинасі [1, с. 2]	Здатність сприяти та розширювати економічні процеси корпорації, управляти ризиками діяльності та нівелювати їх наслідки. Фінансова безпека підприємства характеризується ознакою неперервності у часі, адже вона може лише видозмінюватися як похідна сукупності всіх елементів категорії фінансів

Трактування поняття «фінансова безпека підприємства» свідчить про те, що розвиток наукової думки в цьому напрямі не стоїть на місці. Отже, виділено чотири основні підходи, за якими характеризують фінансову безпеку підприємства:

- як стан, що забезпечує захищеність фінансових інтересів від загроз, забезпечує збалансованість та якість використання фінансових інструментів суб'єкта господарювання (І.А. Бланк, О.А. Пономаренко, Ж.В. Кудрицька);

- як складова економічної безпеки, що забезпечує ефективне використання ресурсів та спрямована на досягнення фінансової рівноваги в короткостроковому та довгостроковому періодах (І.В. Чібісова, Є.Ю. Ткаченко);

- як комплекс заходів, вжиття яких забезпечить формування оптимального розміру фінансових ресурсів (М.Д. Білик);

- як діяльність з управління ризиками, що забезпечує стабільний розвиток суб'єкта господарювання та зростання його власного капіталу (О.А. Кириченко, Дж. Шинасі).

У системі управління підприємством однією з ключових підсистем є механізм управління фінансовою безпекою. Оскільки механізм визначає внутрішній устрій підприємства, його правильна побудова дасть змогу підприємству не тільки здійснювати ефективну протидію різним загрозам, але й підтримувати стан фінансової безпеки на належному рівні [12, с. 82].

Без певного власного забезпечення функціонування підсистеми управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання буде неефективним, отже, вона повинна мати нормативно-правове забезпечення (законодавчі та нормативні акти, норми, вимоги, накази тощо);

- організаційно-методичне забезпечення (необхідна відповідна організаційна структура, що буде включати підрозділи, всіх керівників та персонал, які відповідають за рівень фінансової безпеки на підприємстві);

- технічне забезпечення (забезпечення інформаційною технікою та технологіями, а також відповідними комп'ютерними програмами для

аналізування, планування, виявлення загроз);

- інформаційне забезпечення (має включати всі дані, показники, параметри, які потрібні для аналізування та планування фінансової безпеки підприємства);

- кадрове забезпечення (наявність кваліфікованих кадрів);

- фінансове забезпечення (розроблення загального бюджету підприємства, що передбачає врахування всіх фінансових потреб, які забезпечують фінансову безпеку суб'єкта господарювання) [6, с. 162–163].

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства включає певну сукупність методів, завдань, функцій, фінансових інструментів, принципів тощо (рис. 1).

Фінансова безпека є важливою складовою економічної безпеки підприємства. Для визначення рівня фінансової безпеки підприємства слід проводити повний аналіз загроз, які негативно впливають на фінансову безпеку суб'єкта господарювання та збитків. Необхідністю проведення такого аналізу є те, що фінансова безпека відображає стан, за якого підприємство перебуває у фінансовій рівновазі; забезпечуються його платоспроможність, ліквідність, стійкість у довгостроковому періоді; забезпечується захищеність фінансових інтересів власників підприємства; задовольняються потреби у фінансових ресурсах; наявна здатність протистояти небезпекам, які приводять до фінансового збитку [13, с. 98–99].

Найважливішою складовою механізму управління фінансовою безпекою підприємства є сукупність функцій, які зобов'язані реалізувати цей механізм. Усі функції управління фінансовою безпекою пов'язані між собою в єдиний процес (рис. 2).

Держава є регулятором вітчизняної підприємницької діяльності. Саме вона створює всі необхідні передумови формування належного рівня фінансової безпеки за допомогою монетарної, валютної, бюджетно-податкової, інвестиційної політик, а підприємства використовують надані можливості для своєї вигоди задля якомога

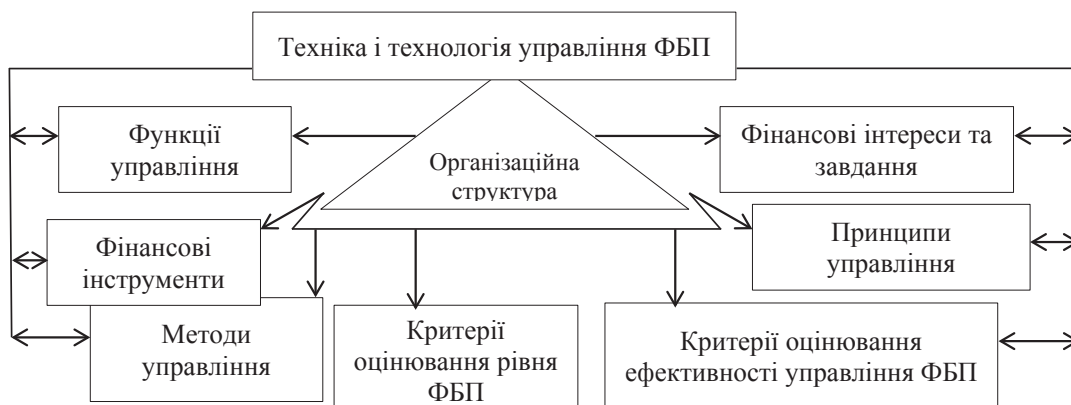


Рис. 1. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства

Джерело: складено на основі [6, с. 163]

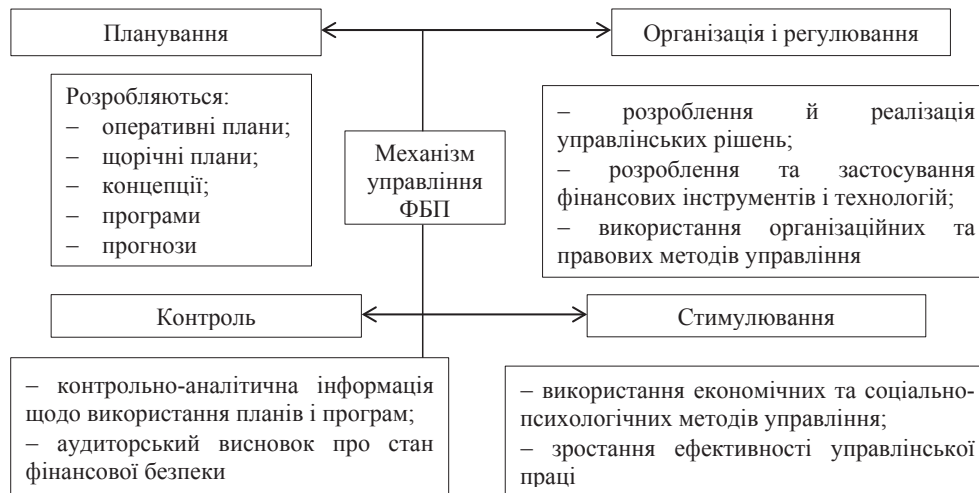


Рис. 2. Функціональна структура механізму управління ФБП

Джерело: складено на основі [13, с. 100]

більшої максимізації фінансових результатів. В умовах конкуренції оцінювання фінансової безпеки перебуває на досить високому рівні та є центром дискусій щодо критеріїв підвищення. Головним критерієм, за яким оцінюють стан фінансової безпеки підприємства, є чистий прибуток (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що у 2017 році отримано прибутку на суму 168 752 млн грн порівняно зі збитком у 2013 році на суму 22 839,7. Зростання чистого прибутку свідчить про збільшення потенційних можливостей підприємств та підвищення ступеня їх ділової активності. Зростання чистого прибутку найбільше зосереджене в таких видах економічної діяльності, як промисловість, оптова та роздрібна торгів-

ля, інформація та телекомунікація, фінансова та страхова діяльність, професійна, наукова та технічна діяльність, освіта.

Збиткову тенденцію показала сфера сільськогосподарства. Якщо раніше найбільша частка чистого прибутку припадала на сільськогосподарську діяльність, то у 2017 році спостерігається зменшення на 3 399 млн грн порівняно з 2015 роком, в якому чистий прибуток дорівнював 102 849 млн грн. Причина зниження чистого прибутку в цій галузі зумовлена низкою факторів, головними з яких є нестабільність грошової одиниці, внаслідок чого відбулося зростання цін на паливно-мастільні матеріали, мінеральні добрива; висока вартість залучення кредитних ресурсів; не-

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності підприємств України за 2013–2017 роки

Сфера діяльності	Чистий прибуток (збиток), млн грн				
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Усього	-22 839,7	-590 066	-373 516	29 705,0	168 752
Сільське, лісове та рибне господарство	14 984,5	21 481,3	102 849	90 613,2	68 858
Промисловість	-4 181,1	-178 730	-188 267	-24 724	56 124
Будівництво	-5 893,2	-27 948,8	-25 861	-10 553	-5 014,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-13 248,5	-133 219	-88 161	-4 841,8	25 874,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-1 423,4	-22 591,6	-17 847	7 408,7	-16 796
Тимчасове розміщування й організація харчування	-1 416,7	-6 641,9	-6 874,9	-1 983,1	1 773,5
Інформація та телекомунікації	4 881,5	-17 137,1	-12 592	1 750,6	12 029,3
Фінансова та страхова діяльність	5 157,1	-5 550,3	-9 573,5	-670,8	16 806,6
Операції з нерухомим майном	-10 192,2	-105 425	-64 369	-43 900	-17 551
Професійна, наукова та технічна діяльність	-8 390,3	-100 347	-48 656	22 842	32 356,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1 555,2	-9 543,2	-9 860,6	-5 094,4	-3 624,2
Освіта	119,0	62,5	80,7	76,8	96,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-149,7	-1 185,3	-1 042,3	186,2	145
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1 495,2	-3 244,0	-3 566,3	-1 599,5	-2 300,4
Надання інших видів послуг	-36,3	-45,3	225,6	195	-23,7

Джерело: складено на основі джерела [5]

ефективне використання ресурсів, що гальмує виробничий процес.

Крім галузі сільського господарства, збитку зазнали такі сфери, як будівництво, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, операції з нерухомим майном; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт та діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Таким чином, ситуацію щодо збиткових сфер діяльності можна пояснити об'єктивними причинами, а саме загостренням політико-економічної ситуації в країні, та суб'єктивними, а саме недостатньою увагою керівників підприємства до проблем фінансово-економічної безпеки та забезпечення стійкого до загроз фінансового стану підприємства.

Проведемо оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств України за 2013–2017 роки на основі таких показників, як рентабельність діяльності, ділова активність, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість, інвестиційна привабливість (табл. 3).

Розрахунок складових оцінювання фінансової безпеки в табл. 3 показав, що за 2013–2017 роки показники рентабельності діяльності в динаміці зросли. Зростанню власного капіталу посприяло підвищення коефіцієнта фінансового левериджу. Відповідно, чим вище показники, тим ефективніше процес управління фінансовою безпекою. При цьому підвищення рентабельності можна досягти шляхом оптимізації структури активів, зниження суми власного капіталу, зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Показники ділової активності за досліджувані період коливались. У 2017 році коефіцієнт оборотності активів зменшився до 0,68 пунктів порівняно з 2014 роком, коли він складав 0,71. Для оптимізації структури активів необхідно продати частину незавантажених необоротних активів, знизити суму запасів. Коефіцієнт обо-

ротності основних засобів зменшився з 3 пунктів у 2013 році до 2,3 пунктів у 2017 році, що свідчить про уповільнення обігу основних засобів. Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився у 2017 році на 1,1 пункти, склавши 2,7. Для підвищення цього показника підприємствам необхідно працювати щодо збільшення обсягу збуту.

Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності є нижчими за нормативні значення. Це свідчить про те, що більшість компаній не зможе вчасно погасити борги, якщо термін платежу настане незабаром, тобто оборотних активів недостатньо для того, щоби погасити поточні зобов'язання. Наслідком цього є зниження довіри з боку кредиторів, інвесторів, постачальників, партнерів. Вирішення проблеми ґрунтується на зниженні суми поточних зобов'язань, підвищенні оборотних активів.

Показники фінансової стійкості показують, що більшість підприємств має недостатню фінансову стійкість у довгостроковій перспективі, про що свідчить значення коефіцієнтів, які є нижче за нормативний. Так, коефіцієнт фінансової стійкості у 2017 році становить 0,42 (норматив перебуває в межах 0,7–0,9). Підвищення можна досягти шляхом збільшення суми власного капіталу або суми довгострокових позикових коштів. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами мав від'ємне значення.

Поліпшення основних показників розвитку підприємства дасть змогу підвищити рівень фінансової безпеки в умовах глобалізації цих процесів. Чим вище рівень забезпеченості комерційної діяльності фінансовими ресурсами, тим вище рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Забезпечення фінансової безпеки можна розглядати як комплекс заходів щодо усунення загроз, які перешкоджають роботі підприємства. До них слід віднести максимізацію величини прибутку, достатність фі-

Таблиця 3

Оцінювання фінансової безпеки підприємств України за 2013–2017 роки

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельність діяльності					
Рентабельність активів	-0,004	-0,098	-0,046	0,003	0,017
Рентабельність власного капіталу	-0,012	-0,399	-0,163	0,012	0,069
Рентабельність продажів	-0,007	-0,141	-0,072	0,005	0,025
Ділова активність					
Коефіцієнт оборотності активів	0,588	0,714	0,734	0,689	0,688
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,209	2,635	3,024	2,907	2,306
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,699	2,438	2,740	2,630	2,799
Ліквідність та платоспроможність					
Коефіцієнт покриття	1,141	1,038	0,998	0,987	0,979
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,173	0,158	0,128	0,090	0,092
Фінансова стійкість					
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,549	0,918	0,729	0,694	0,704
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	-0,225	-0,378	-0,407	-0,306	-0,326
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,725	0,470	0,556	0,418	0,426

Таблиця 4

Світовий досвід забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства

Країна	Завдання органів державного регулювання
Німеччина	Розроблення Плану подальших дій для відновлення платоспроможності підприємства. Фінансові заходи Плану подальших дій спрямовуються на збільшення капіталу підприємства.
США	Створення структурних підрозділів ведення політики у сфері економічної безпеки підприємництва за галузево-територіальною ознакою. У США, крім Адміністрації малого бізнесу, питання забезпечення економічної безпеки підприємництва вирішують регіональні відділення Міністерства внутрішньої безпеки серед малих підприємств.
Японія	Розроблення документів стратегічного планового характеру, вжиття операційних заходів щодо зміцнення економічної безпеки підприємництва. Здійснення систематичного моніторингу зовнішнього та внутрішнього ринків. Розроблення рекомендацій щодо посилення конкурентних позицій.
Великобританія	Здійснення систематичного моніторингу зовнішнього та внутрішнього ринків. Розроблення рекомендацій щодо посилення конкурентних позицій.
Франція	Здійснення систематичного моніторингу зовнішнього та внутрішнього ринків. Розроблення рекомендацій щодо посилення конкурентних позицій.
Фінляндія	Здійснення роботи з планування життєвого циклу функціонування підприємств у різних галузях та сферах економіки, надання консультацій з питань забезпечення високої життєздатності підприємств відповідно до їх життєвих циклів, ведення конкурентної боротьби, сприяння розвитку підприємництва у перспективних сферах.
Країни ЄС	Ведення роботи щодо зміцнення інституційної бази захисту права власності. Пошук та забезпечення джерел фінансування ризикового капіталу. Надання гарантій за інвестиціями в акціонерний капітал та гарантій за позиками підприємств. Підтримка підприємств, які розпочинають діяльність створенням фондів та механізмів фінансування різних етапів їх становлення.
Мексика	Підтримка підприємств, які розпочинають діяльність створенням фондів та механізмів фінансування різних етапів їх становлення.

Джерело: складено на основі [10, с. 14–16]

нансових ресурсів на всіх етапах економічного розвитку, безпеку операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, підвищення рівня рентабельності активів та власного капіталу, фінансову стійкість та стабільність, позитивний імідж [4, с. 95].

Важливим для діяльності вітчизняних підприємств є впровадження ефективної практики міжнародного досвіду із забезпечення фінансової безпеки та управління нею. В економічно розвинених країнах основна увага приділяється питанням розроблення теоретичних та прикладних засад розвитку підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності.

Так, у табл. 4 представлено завдання органів державного регулювання в розвинених країнах світу щодо управління фінансовою безпекою підприємств.

Також не менш важливу роль у забезпеченні фінансової безпеки підприємства в розвинених країнах відіграє страхова сфера, що є основним чинником, що знижує ризик, та бере участь у забезпеченні доступу підприємств до фінансових ресурсів і конкурентних позицій на зовнішніх ринках [10, с. 16].

Світовий досвід управління фінансовою безпекою дає нам наочний приклад того, вжиття яких заходів здійснюють підприємства розвинених країн для того, щоб уникнути фінансово-економічних труднощів, а також покращити свою роботу. Отже, запозичення позитивних моментів міжнародного досвіду дасть змогу забезпечити високу фінансову ефективність роботи, незалежність

та фінансову стійкість суб'єкта господарювання, досягти високої ефективності менеджменту та високого рівня кваліфікації персоналу, належного рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращити правову захищеність усіх аспектів діяльності підприємства.

Висновки. Отже, фінансова безпека є важливою складовою економічної безпеки підприємства та здатністю суб'єкта господарювання здійснювати ефективну й стабільну фінансово-господарську діяльність у довгостроковому періоді, яка досягається шляхом вжиття сукупності взаємопов'язаних інструментальних, діагностичних і контрольних заходів, що мають фінансовий характер та повинні оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити їх належний рівень, мінімізувати вплив ризиків і загроз ендогенних та екзогенних факторів.

У покращенні діяльності вітчизняних підприємств важливу роль відіграє міжнародний досвід. У розвинених країнах розробляються ціліві стратегічні планові документи щодо зміцнення фінансової безпеки підприємства. У таких умовах суб'єкти підприємницької діяльності, виконуючи соціальну та економічну місії у суспільстві, опиняються у ситуації належного рівня захищеності свого майна та інтересів від впливу чинників зовнішнього середовища. Отже, цей досвід має значний інтерес для розвитку системи безпеки вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Schinasi J. Defining Financial Stability. *IMF Working Paper Series*. 2004. WP/04/187. P. 1–16.

2. Білик М.Д. Роль стабільної діяльності підприємств у їх фінансовій безпеці. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 4 (83). С. 129–133.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2006. 776 с.
4. Горбатовская Н.В. Организационное развитие как элемент системы обеспечения экономической безопасности предприятия. *Социально-экономические аспекты промышленной политики*. 2007. Т. 3. С. 94–98.
5. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 20.03.2019).
6. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Финансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : Національна академія управління, 2010. 232 с.
7. Картузов Є.П. Аналіз механізму управління фінансовою безпекою підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2012. № 7 (133). С. 118–124.
8. Кириченко О.А., Кудря І.В. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 10. С. 22–26.
9. Кудрицька Ж.В. Система управління фінансовою безпекою підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>
10. Небава М.І., Міронова Ю.В. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2017. 73 с.
11. Пономаренко О.Е. Формування стратегій фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 ; ХНЕУ. Харків, 2013. 21 с.
12. Січиоко Г.Б. Механізм управління фінансовою безпекою промислових підприємств в умовах глобалізації. *Вісник Черкаського університету*. 2017. № 2. С. 81–90.
13. Сова О.Ю. Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств. *Вчені записки університету «КРОК». Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 37. С. 97–103.
14. Чібісова І.В., Івашина Є.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf (дата звернення: 18.03.2019).
15. Яришко О.В., Ткаченко Є.Ю., Березін В.В. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства. *Збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету*. 2011. Вип. 9. Ч. 3. С. 371–374.
4. Ghorbatovska N.V. Orghanyzacyonnoe razvytye, kak element systemy obespecheniya ekonomycheskoj bezopasnosti predpryatyja [Organizational development, as element of the system of providing of economic security of enterprise]. *Socyaljno-ekonomycheskye aspekty promyshlennoj polytyky* [Socio-economic aspects of industrial politics]. Doneck, 2007. T. 3. 94–98 pp.
5. Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy [Government service of statistician of Ukraine] : veb-sajt. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 20.03.2019).
6. Jermoshenko M.M., Ghoracheva K.S. Finansova skladova ekonomichnoji bezpeky: derzhava i pidpryemstvo [Financial constituent of economic security]. *Nacionaljna akademija upravlinnja* [National academy of management]. Kyjiv, 2010. 232 p.
7. Kartuzov Je.P. Analiz mekhanizmu upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryemstva [Analysis of mechanism of management of enterprise financial safety]. *Ekonomika ta upravlinnja pidpryemstvamy* [Economy and management enterprises], 2012. Vol. 7 (133). 118–124 pp.
8. Kyrychenko O.A., Kudra I.V. Vdoskonalennja upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryemstv v umovakh kryzy [Perfection of management of enterprises financial safety is in the conditions of crisis]. *Investyciji : praktyka ta dosvid* [Investments : of practical worker and experience], 2009. Vol. 10, 22–26 pp.
9. Kudrycka Zh.V. Systema upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryemstv [Control system by financial safety of enterprises]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], 2012. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>
10. Nebava M.I., Mironova Ju.V. Ekonomichna bezpeka pidpryemstva [Economic security of enterprise]. *Vinnitsa : VNTU*, 2017. 73 p.
11. Ponomarenko O.E. Formuvannja strategij finansovoji bezpeky sub'ektiv ghospodarjvannja promyslovosti [Forming of strategies of financial safety of subjects of menage industry]. 08.00.08. *Kharkiv : KhNEU*, 2013. 21 pp.
12. Sychokno Gh.B. Mekhanizm upravlinnja finansovoju bezpekoju promyslovykh pidpryemstv v umovakh ghlobalizaciji [A mechanism of management of industrial enterprises financial safety is in the conditions of globalization]. *Visnyk Cherkaskogho univrsytetu* [Announcer of the Tcherkasy University], 2017. Vol. 2. 81–90 pp.
13. Sova O.Ju. Naprjamy vdoskonalennja mekhanizmu upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryemstv [Directions of perfection of mechanism of management of enterprises financial safety]. *Vcheni zapysky univrsytetu "KROK"* [Scientists of message of university are "STEP"], 2014. Vol. 37. 97–103 pp.
14. Chibisova I.V., Ivashyna Je.M. Mekhanizm zabezpechennja finansovoji bezpeky pidpryemstva [Mechanism of providing of financial safety of enterprise] URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf (accessed: 18.03.2019).
15. Jaryshko O.V., Tkachenko Je.Ju., Berezin V.V. Teoretychni aspekty finansovoji bezpeky pidpryemstva [Theoretical aspects of financial safety of enterprise] *Ternopil'skyj nacional'nyj ekonomichnyj univrsytet* [Ternopil national economic university]. Ternopil, 2011. Vol. 9. Ch. 3. 371–374 pp.

REFERENCES:

1. Schinasi J. Defining Financial Stability. IMF Working Paper Series, 2004. WP/04/187. 1–16 pp.
2. Bilyk M.D. Rolj stabil'noj dijal'nosti pidpryemstv u jikh finansovij bezpeci [A role of stable activity of enterprises is in their financial safety]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini* [Forming of market relations is in Ukraine], 2008. Vol. 4 (83). 129–133 pp.
3. Blank Y.A. Upravlenye fynansovoj bezopasnostiju predpryatyja [Management by financial safety of enterprise]. *Kyjiv : Nyka-Centr ; El'gha*, 2006. 776 p.

УДК 005.523

Podolchak Nazar
*Professor, Doctor of Economic Sciences,
 Head of Department
 of Administrative and Financial Management
 Lviv Polytechnic National University*

Vishka Iryna
*PhD in Economics, Assistant Lecturer,
 Assistant Lecturer at Department
 of Administrative and Financial Management
 Lviv Polytechnic National University*

Reverenda Natalia
*PhD in Economics, Assistant Lecturer,
 Assistant Lecturer at Department
 of Management and International Business
 Lviv Polytechnic National University*

PECULIARITIES OF MANAGEMENT OF THE DISCONTINUITY OF INTERESTS BETWEEN THE INTERESTED PARTIES AT ENTERPRISES OF INDUSTRIAL PRODUCTION

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗРИВОМ ІНТЕРЕСІВ МІЖ ЗАЦІКАВЛЕНИМИ СТОРОНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

ANNOTATION

The article analyses the latency between the conflict of interests and the rupture of interests of stakeholders and establishes the links between these concepts, explores ways to reduce the gap between interest groups, which is one of the conditions for the development of machine-building enterprises. The reasons are investigated and methods for reducing the breaks of the stakeholders are proposed. The empirical data, public information on the state of development and activity of the mechanical engineering enterprises made it possible to conclude that there are such bottlenecks that are called "conflict of interests", provoking a "gap of interests", conflict situations exacerbate the problem of personnel management, many negative factors are formed, which influence further development of business entity. Personnel management and personnel development are processes that change under the influence of many factors: using a correlation-regression model, such factors are identified and assessed.

Key words: conflict of interests, stakeholder, gap of interests of stakeholders (GIS), causes of GI, methods of influence on GI, indicators of influence on GI.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано латентність між конфліктом інтересів та розривом інтересів стейкхолдерів та встановлено зв'язки між цими поняттями, досліджено шляхи зменшення розриву інтересів між зацікавленими групами, що є однією з умов розвитку машинобудівних підприємств. Досліджено причини та запропоновано методи зниження розривів стейкхолдерів. Наведені емпіричні дані, публічна інформація про стан розвитку та діяльність підприємств машинобудування дали змогу дійти висновку, що є такі вузькі місця, які названо «конфлікт інтересів», що провокують «розрив інтересів», конфліктні ситуації загострюють проблему управління персоналом, формується багато негативних чинників, які впливають на подальший розвиток суб'єкта господарювання. Запропоновано формування системи ключових показників для розвитку трудових ресурсів і зменшення розриву інтересів між зацікавленими групами. «Конфлікт інтересів» зумовлює зіткнення інтересів зацікавлених груп, а в гіршому випадку – припинення подальшої взаємодії та співпраці його учасників. Саме тому за допомогою організаційно-розпорядчих форм управління (одне із завдань адміністрування) треба зменшити величини розриву та ліквідувати конфлікт дисфункціонального

характеру. Кадрове управління та розвиток персоналу – процеси, які змінюються під впливом багатьох факторів: за допомогою кореляційно-регресійної моделі, такі фактори було виявлено та оцінено. Залежну змінну, яка становить собою величину розриву інтересів між стейкхолдерами, формують такі показники, як різниця пропозицій заробітної платні на вітчизняному ринку та за кордоном; різниця визначених рівнів заробітної плати, які подають підприємства та ставки затребуваної працівниками, що зазначено у їхніх резюме на ринку праці; експертні висновки про якість (емоційно-психологічний аспект) та кількісну сторону розривів. А найвагомішими показниками, які впливають на РІС, є такі незалежні змінні, як коефіцієнт плинності кадрів; витрати на навчання та підвищення кваліфікації; рівень корпоративної культури; адміністративні витрати; наявність страйків та їхня кількість; продуктивність праці. Значний вплив на розрив з яких чинять корпоративна культура та продуктивність праці.

Ключові слова: конфлікт інтересів, розрив інтересів стейкхолдерів (РІС), причини РІС, методи впливу на РІС, показники впливу на РІС.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы латентность между конфликтом интересов и разрывом интересов стейкхолдеров и установлены связи между этими понятиями, исследованы пути уменьшения разрыва интересов между заинтересованными группами, является одним из условий развития машиностроительных предприятий. Исследованы причины и предложены методы снижения разрывов стейкхолдеров. Приведенные эмпирические данные, публичная информация о состоянии развития и деятельности предприятий машиностроения позволили прийти к выводу, что есть такие узкие места, которые названы «конфликт интересов», провоцирующие «разрыв интересов», конфликтные ситуации обостряют проблему управления персоналом, формируется много негативных факторов, влияющих на дальнейшее развитие предприятия. Кадровое управление и развитие персонала – процессы, которые изменяются под влиянием многих факторов: с помощью корреляционно-регрессионной модели, такие факторы были обнаружены и оценены.

Ключевые слова: конфликт интересов, разрыв интересов стейкхолдеров (РИС), причины РИС, методы воздействия на РИС, показатели воздействия на РИС.

The object of the research is the bottlenecks in the common interest of interest groups because the formation and development of the administration system aims to distinguish the basic principles of the enterprise, which, on the one hand, can identify the needs and motivations of each employee and, on the other, create an interactive highly effective management system with domination in its list of regulatory functions.

One of the most problematic places is the discovery, identification in the modern system of personnel administration of the discontinuity of interests of interest groups. The analysis of the current state of interest discontinuity indicates an imbalance of demand for wage proposals in the labour market. The main characteristics of the problem under study, determined by the asymmetry of the employer's requirements and the interests of the employee, are determined.

During the study, approaches were used to simulate the process of reducing the interest gap between the interest groups. Ways of modelling of the process of reducing the negative impact of the discontinuity of interests through the methods of solving problem situations depending on the object and subject of influence are determined. In order to realize this and determine the size of the GIS, it is proposed to use a correlation-regression model that will allow administrators of the enterprise to clearly assess the size of the gap, identify its cause and, accordingly, select effective and optimal methods for reducing it (avoiding) in order to increase the socio-economic efficiency and competitiveness of the enterprise. In comparison with similar well-known methods used to influence the gap, depending on the development of the problem, the selected ones are of a complex nature and precede the risk, and after its occurrence, the method of attracting external sources to overcome it (repay) is used.

Introduction. Enterprise management is a complex and specific process. Most companies are developing competitive human resource management programs and motivating key elements. However, they are not effective for all employees or are effective until a certain time. This indicates the complexity of the process and the need to ensure the integrity of the study. In the enterprise administration system, it is necessary to study the disagreements between the employee and the manager of any level since this will reduce the gap between their interests and influence the productivity of labour.

Any market relations between actors lead sooner or later to a clash of interests, and this is natural. The main problem of administrative management, and thus the task, is a detailed study of methods and their choice in favour of conflict resolution.

The object of research and its technological audit. The object of the study is the interested

parties – “stakeholders”, whose interests intersect in the process of their interaction.

Researchers such as I. Balabanov [1], O. Garafo-nova [3], K. Kovalska [4], O. Chris [5], T. Schelling [11], Z. Shershnev [12], and others whose works are devoted to the essence and methods of conflict management, they substantiated the need for conflict management, proposed tools of influence.

However, studies of how the conflict will affect the rupture of interests and what precedes this are not enough to fully describe the problem.

The aim and objectives of the research. The main goal of our study is to identify and formulate methods for reducing the level of interest discrepancy among stakeholders.

Accordingly, the task of the study is to propose a model for identifying the discontinuity of interests and defining their size between different stakeholders.

Research of existing solutions to the problem. Taking into account the extensive research on the method of influencing the reduction of conflict phenomena and situations in any field of entrepreneurship, we considered the situation when there is a “gap of interest” (GI) between stakeholders of entrepreneurship, presented in Figure 1.

We will put this notion as a derivative of “conflict of interest” (CIS) between its participants. If considered in general, then GI is in the context of subordination to the CIS because it is in a conflict environment. However, the “conflict of interest” is a legal concept and carries the significance of the contradiction between the interests of personality and service in the realization of goals set before the person [6].

Then, as a “gap of interest”, we will consider the relation of causal relationships: CIS – GI (the reason is the conflict, the result is a gap). “Rupture of interests” according to our findings is a consequence of the influence of two or more subjects on the problem situation; satisfaction of the interests of one of the parties, leading to the use of all the benefits and privileges, partially reducing the level of satisfaction of the needs and interests of the other party.

Also, both concepts have been explored and found that “CIS” leads to conflicts of interest between actors, and “GI” – to terminate further interactions of cooperation and delay in time resolution of the conflict due to the size of the gap. That is, the plane of the GIS is larger than its area of the ground (CIS). In other words, this is a consequence of gaining one entity at the expense of another entity. Reduction of GIS is due to factors that affect the CIS. The main task is to reduce the “clash of interests” and the further elimination of the conflict.

In our presentation, we refer to the concept of “stakeholders”, which is to be interpreted as the relationship between managers (business leaders) and employees, these actors who interact, that is, individual entities that are able to influence their

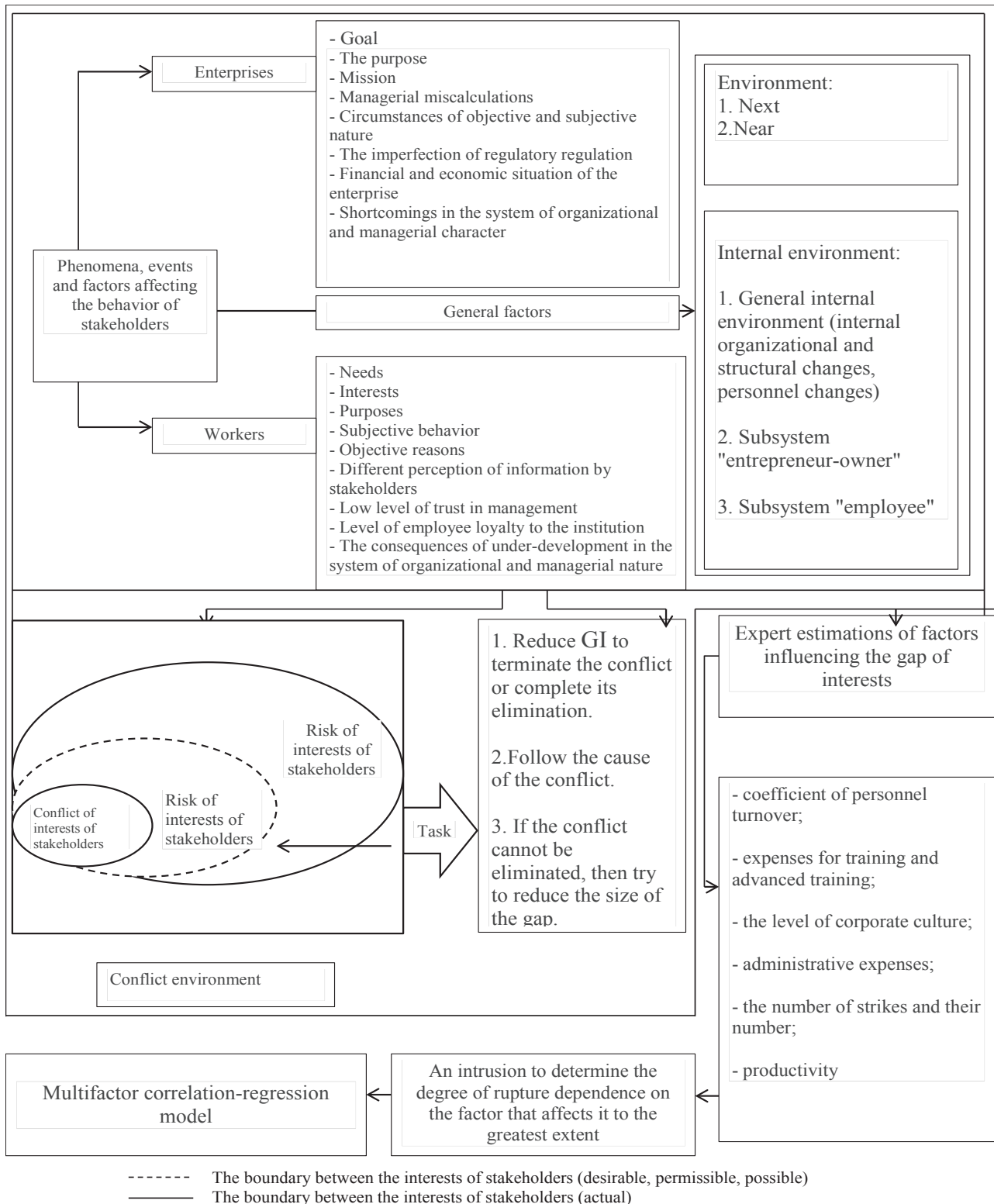


Figure 1. Concepts of CIS and GI that are subject to subordination

Source: the author's development

activities on the enterprise and on whose activity in turn is influenced by the enterprise. We consider internal stakeholders (employer-employee) who are interested in developing an enterprise that is a non-investing group of influence.

The main thing is to take into account the interests of stakeholders, which have a co-operative

character, as well as competing (without excluding conflict moments). The conflict itself is the reason for the discontinuity of interests between these interested groups.

Methods of research. According to our research, the gap of interests (y) will be determined by the asymmetry of the employer's requirements and

the interests of the employee, it is formed by the following indicators:

y_1 – the difference in salary proposals in the domestic market and abroad (by type of industrial activity);

y_2 – is the difference between the established salary levels provided by enterprises and the one that the employee wants to keep;

y_3 – an expert assessment that covers production aspects and takes into account the emotional and psychological side of the phenomenon under investigation in its quantitative expression. The general view of the dependent variable (in) will be as follows:

$$y=y_1+y_2+y_3 \quad (1)$$

Studying the level of wages in the domestic market, the trend was observed in the markets of Poland, the Czech Republic, and Russia. As you can see, the gap is significant (14400 USD). On average 1700 UAH – the difference between demand and supply for the Lviv region (Table 1).

Now, let's analyse the methods that can influence the GI course. Methods are methods and means that are designed to achieve the goal through a set of practical techniques and operations (Table 2) [9].

Research results. Before switching to the model calculation, one should determine the reason for the discontinuity of interests between the enterprise management and the employee. After analysing the business structures and their activities, we identified the main elements of GI.

To determine the value of GI, we will construct a correlation-regression model that has the form:

$$y=a_0+a_1x_1+a_2x_2+\dots+a_nx_n \quad (2)$$

where y – dependent variable (gap of interests);

x_1, x_2, \dots, x_n – are independent variables;

a_0, a_1, \dots, a_n – estimation of unknown parameters of multiple regression.

According to our research, the most significant indicators affecting GIS are the following independent variables:

x_1 – personnel turnover ratio;

x_2 – expenses for training and advanced training;

x_3 – the level of corporate culture;

x_4 – administrative expenses;

x_5 – the presence of strikes and their number;

x_6 – productivity of work.

The observed data, having brought them down to the time indexes, is reduced to Table 4.

After calculating, we obtained the results of our analysis, where R^2 (determination coefficient) is 0,798, which means that 79.8% of the discontinuity of interest is determined by independent variables (x_1-x_6), and 20.2% by other factors that was not taken into account. Significance of $F=0,31$, therefore, we can assert about the adequacy of the constructed model. Calculating the regression, the obtained coefficients are: $y=89,35$ (in the case if all factors will be "0"); $x_1=-1,59$ (shows the influence of the factor x_1 on y , has a negative relationship with the investigated parameter and means that with increasing staff turnover, the gap of interests decreases); weight factor = 49.8%.

Table 1

Imbalance of supply-demand for wages in the labour market

Years	Average wages in some countries, UAH				Wages in the labour market of the Lviv region, (UAH)			Expert data	
	Russia	Poland	average value	Ukraine	gap y_1	Demand	Offer	gap y_2	gap y_3
2014, I half-year	7565	14550	11057,5	3160	7897,5	2975	4860,5	1885,5	1885,5
2014, II half-year	7800	14900	11350	3200	8150	3100	4890	1790	1790
2015, I half-year	8753	15000	11876,5	3300	8576,5	3050,5	5032,8	1982,3	1982,3
2015, II half-year	9000	17200	13100	3200	9900	3375	5120,5	1745,5	1745,5
2016, I half-year	9000	20000	14500	3475	11025	3298	5298	2000	2000
2016, II half-year	9550	21500	15525	3685	11840	3732	5223	1491	1491
2017, I half-year	10500	22000	16250	3500	12750	3329	4977	1648	1648
2017, II half-year	10900	22300	16600	3629	12971	3930	5593,5	1663,5	1663,5
2018, I half-year	11000	22500	16750	4155	12595	5608,5	6282,8	674,3	674,3
2018, II half-year	11400	22750	17075	4825	12250	5242,5	7499,5	2257	2257

Source: according to sources [7; 8]

Table 2

General methods for solving problem situations depending on the object and subject of influence

№	Object and subject of influence	Methods of influence
1	methods for resolving conflicts in the organization	<ul style="list-style-type: none"> - explanation of the requirements for work and the result is expectation; - coordination and integration management mechanisms; - formation of general organizational complex goals; - construction of the system of rewards
2	risk reduction methods	<ul style="list-style-type: none"> - risk prevention or avoidance; normalization of the situation; - distribution of obligations between participants; - reducing the level of risk and its negative consequences
3	methods of reducing financial limitation	<ul style="list-style-type: none"> - risks; - insurance; - hedging; - reservation;
4	organizational methods of reducing risks	<ul style="list-style-type: none"> - radical deviation of risk; - preventing losses; loss minimization; - transfer of risk control; - method of risk distribution; - information search; - control and risk taking
5	conflict management method	<ul style="list-style-type: none"> - interpersonal method of influence, adjustment of the behaviour of an individual participant in the conflict; - coercion – the undisputed power of the leader
6	method of personnel management at the enterprise	<ul style="list-style-type: none"> - administrative; - economic; - socio-psychological
7	method of personnel management depending on the nature of the impact on a person	<ul style="list-style-type: none"> - stimulation; - informing; - belief
8	general management methods for any situation	<ul style="list-style-type: none"> - observation; - a collection of information; - analysis of information and phenomena; - making a decision
9	directions and methods of influence on the level of risk management	<ul style="list-style-type: none"> - avoidance of risk (rejection of risky projects, unreliable partners); - compensation (strategic planning of activity, forecasting of foreign economic activity, active marketing, monitoring of legal and socio-economic environments); - preservation (refusal of actions, attraction of external sources, creation of reserve funds); - transfer (conclusion of contracts and insurance contracts according to the subject of risk); - reduction (diversification, limitation of accumulation of additional information)

Source: formed by the authors on the basis of [1–5; 11; 12]

Table 3

Elements of the gap of interests of stakeholders

Problem area	GI Elements (Independent Variables)
Wages and planned expenses of the enterprise	<ul style="list-style-type: none"> • wage level • formation of a social package; • salary arrears; • administrative expenses
Motivational measures	<ul style="list-style-type: none"> • the presence of motivational measures and their level; • working conditions; • expenses for training/advanced training
Personnel management of the enterprise	<ul style="list-style-type: none"> • number of staff; • age of employees; • age of managers; • corporate culture; • the presence of strikes; • productivity; • educational level; • personnel turnover ratio
Labour demand and supply	<ul style="list-style-type: none"> • demanded profession in the machine-building market; • the level of wages abroad

Source: the author's development

Table 4

Input data for calculation of the correlation-regression model

Years	Coefficients of the model						
	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆
2014, I half-year	-1,631133	1,01785	0,99564	1	1,012585	1,015681	1,012441
2014, II half-year	-5,379898	0,88596	0,98678	1,02244	1,027916	1,00760	0,999307
2015, I half-year	-1,859563	1,62376	1,05357	0,98674	1,008568	0,923584	1,427631
2015, II half-year	0,200061	0,60975	1,00635	1	1,006799	1,011235	1,091438
2016, I half-year	-0,62713	1,12	1,17894	1	1,005223	0,61010	0,886666
2016, II half-year	1,118781	0,4642	1,03571	0,98203	0,977624	1,026490	1,065162
2017, I half-year	-0,198203	0,8461	1,0827	1	1,00233	1,14516	1,301176
2017, II half-year	1,966887	1,1363	1,03503	0,99796	0,960547	0,771830	1,009041
2018, I half-year	-0,633980	1,2	1,04615	0,99885	0,999791	1,664233	1,003584
2018, II half-year	2,999819	0,9833	1,15441	1	0,9987	1,052631	1,007142

Source: according to sources [7; 8]

This can be explained by the fact that new employees have lower requirements, adapt to the environment and microclimate of the institution; $x_2=16.82$ (the increase in the cost of training and advanced training leads to an increase in the gap, which can be explained by the fact that by gaining the best knowledge, having acquired more experience, the employee will also want to improve its financial situation, get adequate payment for its skills used in favour of the enterprise; factor = 21.3%); $x_3=-30,32$ (corporate culture has a reverse effect on the process, its increase reduces the gap; weight factor = 74.8%); $x_4=-77,505$ (not taken into account the cost of renting premises and leasing operations; the higher the administrative costs, the smaller the gap, which means that the costs go to improving corporate governance, staffing, for the maintenance of premises, but the weight factor of only 17.3%); $x_5=1,304$ (direct relationship has the effect of the number of strikes on increasing the gap, due to the fact that dissatisfaction with salary leads to resistance workers, and simple production – to the discontent of the management apparatus, which causes the gap of interest; weight factor = 61.3%); $x_6=0,44$ (the dependence of the gap on the productivity of labour, which has a negative connection, with increasing productivity, decreases the gap; weight factor = 93.4%).

Thus, we see that the most important influence on the breaking of interests is: the corporate culture and the coefficient of labour productivity. The final version of the research model has the form:

Knowing the influential factors, we predict the future dependence on the studied x_1-x_6 and present it as a graph (Fig. 2).

Actual data are input values for calculating predicted values. The graph shows that the projected values increase within the actual range. Source: developed on the basis of sources [7; 8]

By influencing GI through independent variables, it is proposed to identify the methods that will contribute to this.

The above methods are complex. Therefore, often the impact on one of the problems entails a change in another environment. All of them precede the risk, and after its occurrence, apply the method of attracting external sources to overcome it (repayment).

Conclusions. The concept of “gap of interests of stakeholders” was analysed, which is wider than the “conflict of interest”, but the reason is the latter and the consequence of the first. The general methods that can influence the investigated phenomenon are distinguished: methods of conflict resolution, risk reduction methods, conflict management methods, etc.

Also, using the correlation-regression model, the main points that indicate a rupture of interests among stakeholders are the following: corporate culture and its management, and labour productivity that quantitatively and qualitatively affect the gap. Specific methods are proposed that can influence the specific elements of the research (ways of improvement of professional skills, regulation of wages, motivational measures, personnel management, etc.).

The prospect of further research will be the development of business development strategies based on acquired practices and the formation of the behaviour of enterprises of various forms of ownership in relation to their employees and in relation to the environment.

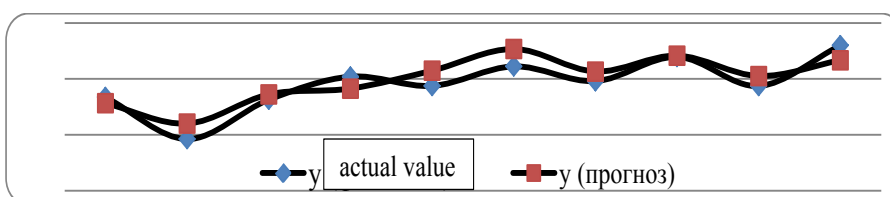


Figure 2. The predicted value of the gap of interest for the next similar period

Table 5

Specific methods for influencing the gap depending on the scope of the problem

№	Areas of application	Methods of influence	Results from the implementation
1	Certification training	<ul style="list-style-type: none"> – systematic training of employees; – formation of standard and special programs; – continuous training of employees through continuous (phased) training 	<ul style="list-style-type: none"> – will allow full disclosure of all human capabilities; – according to production needs; – affects the increase in labour productivity
2	Wage regulation	<ul style="list-style-type: none"> – formation of the company in accordance with qualitative and quantitative indicators; – reduction of redundant workers; – the dependence of the level and size of w / n on the “labour productivity”; – improvement of the method of labour valuation; – the method of the clear tariff system 	<ul style="list-style-type: none"> – proportional increase with / n in accordance with the reduction of costs for raw materials; – will affect labour productivity and the share of w / w in the cost of production; – formation of a single hourly-bonus system, strictly prescribed surcharges for overtime execution; – the system of accrual of bonuses and allowances is understood, take part (proposals) in its elaboration
3	Motivational measures	<ul style="list-style-type: none"> – method of management of “emotional intelligence” (individual thanks to the head, meeting with employees, informing employees about the state of affairs in the company) 	<ul style="list-style-type: none"> – an effective manager is able to influence the internal psychological state of the individual employee to achieve the enterprise goals
3	Motivational measures	<ul style="list-style-type: none"> – non-traditional methods of motivation; – a method of improving working conditions; – method of collective decision-making; – improvement of the production system; 	<ul style="list-style-type: none"> – the employee has the right to buy shares of the company, the right to individual salaries depending on successes, the participation of the individual employee in the company’s profits, the involvement of staff in management issues; – will affect the moral and aesthetic attitude to work; – raising the level of staff awareness in internal economic issues; – formation of a temporary premium for the temporary production process – verification of results, correction and improvement of the system, monitoring of the work of employees
4	Age of workers	<ul style="list-style-type: none"> – rationalization of professions (between highly demanded and stably important) 	<ul style="list-style-type: none"> – informing about new technical and innovative projects that will regulate the need for specialists, monitoring the environment, adjusting the quantity and quality of workers in universities, business incubators
5	Labour demand and supply	<ul style="list-style-type: none"> – forecasting method; – the method of integration; – coordination method; 	<ul style="list-style-type: none"> – based on observation, collection of information, and analysis of the results; – the connection between those who produces the workforce and its customer; – regulation by the state of supply, and on the part of enterprises in the demand for labour
6	HR	<ul style="list-style-type: none"> – employee reserve method; – checking employees for loyalty 	<ul style="list-style-type: none"> – selection of candidates, relevant structure, staff composition, oral or written characteristics; – comparison of tangible and intangible, internal and external stimuli

Source: systematized and formed by the authors on the basis of the worked out sources [3; 5; 10; 12]

REFERENCES:

1. Balabanov I.T. (1996) Rysk-menedzhment [Risk Management]. – Moscow: Finansy i statistika. – 192 p.
2. Bilovodsjska O.A. (2010) Porivnjalnij analiz ta udoskonalennja teoretyko-metodychnykh pidkhodiv do ocinky strategij velykykh pidprijemstv na ryinkakh z intensyvnoju konkurencijeju [Comparative analysis and improvement of theoretical and methodological approaches to the evaluation of strategies of large enterprises in markets with intense competition] / *Problemy upravlinnja innovacijnym rozvytkom* // Marketyngh i menedzhment innovacij. – No. 2. – Pp. 170–183.
3. Gharafonova O.I. (2017) Strategichne upravlinnja: pryncypy ta pidkhydy do klasyfikaciji strategij rozvytku [Strategic management: principles and approaches to the classification of development strategies] // *Ekonomika i upravlinnja: Chernihivskij naukovyj chasopys*. – Vol. 1. – No. 1 (4). – Pp. 49–58.
4. Kovaljsjka K. (2018) Sutnistij i osoblyvosti upravlinnja konfliktamy interesiv u korporaciji [The essence and features of conflict management interests in the corporation] // *Ekonomika: Visnyk kyjivskogho universytetu im. T. Shevchenka*. – No. 1212-122. – Pp. 86–89.
5. Krysa O.J. (2016) Upravlinnja konfliktamy na zasadakh jikh klasyfikaciji [Conflict management on the basis of their classification]. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20323/1/68-337-342.pdf> (Application Date: March 19, 2019).
6. Konflikt interesiv: ponjattja ta shljakhy vrehuljuvannja. Zakonodavstvo Ukrainy, jake reghuljuje problemu konfliktu interesiv // *Dopovidj na naradi 13 zhovtnja 2014 r.* URL : <http://www.oda.te.gov.ua/lanovetska/ua/6077.htm>
7. Statystyka zarplat – Work.ua (Ukraina/Ljvivskja oblastj). URL : www.work.ua/stat (Application Date: March 01, 2019).

8. Statystychnyj shhorichnyk (2017) Gholovne upravlinnja statystyky u Ljvivskij oblasti [Main Department of Statistics in Lviv Oblast]. URL : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/archive_publ.php?ind_page=archive
9. Suchasnyj tlumachnyj slovnyk ukrajinsjkoji movy: 50000sliv/ Za zagh. red. d-ra filol. nauk, prof. V.V. Dubichynskogho. – Kiev. : VD «ShKOLA», 2006. – 832 p.
10. Chyrkevych K.O. (2013) Konflikty na pidpryjemstvi i shljakhy jikh vyrishennja [Conflicts in the enterprise and ways to solve them]. URL : http://www.rusnauka.com/30_OINXXI_2013/Economics/2_14717.doc.htm (Application Date: December 07, 2018).
11. Shelling T. (2007) Strategiya konflikta [Conflict strategy]. – Moscow: YRYSEN. – 366 p.
12. Shershnyova Z.Je. (2004) Strategichne upravlinnja: pidruchnyk [Strategic management: textbook]. – [2-ghe vyd., pe-gerob. i dop.]. – Kiev. : KNEU. – 699 p.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т.(1996) Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика. – 192 с.
2. Біловодська О.А. (2010) Порівняльний аналіз та удосконалення теоретико-методичних підходів до оцінки стратегій великих підприємств на ринках з інтенсивною конкуренцією / *Проблеми управління інноваційним розвитком // Маркетинг і менеджмент інновацій.* – № 2. – С. 170–183.
3. Гарафонова О.І. (2017) Стратегічне управління: принципи та підходи до класифікації стратегій розвитку // *Економіка і управління: Чернігівський науковий часопис.* – Серія 1. – № 1 (4). – С. 49–58.
4. Ковальська К. (2018) Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації // *Економіка: Вісник Київського університету ім. Т. Шевченка.* – № 1212-122. – С. 86–89.
5. Криса О.Й. (2016) Управління конфліктами на засадах їх класифікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20323/1/68-337-342.pdf>
6. Конфлікт інтересів: поняття та шляхи врегулювання. Законодавство України, яке регулює проблему конфлікту інтересів // *Доповідь на нараді 13 жовтня 2014 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.te.gov.ua/lanovetska/ua/6077.htm>
7. Статистика зарплат – Work.ua (Україна/Львівська область). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.work.ua/stat
8. Статистичний щорічник. *Головне управління статистики у Львівській області.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/archive_publ.php?ind_page=archive
9. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За заг.ред.д-ра філол.наук, проф. В.В. Дубичинського. – Х. : ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.
10. Чиркевич К.О (2013) Конфлікти на підприємстві і шляхи їх вирішення. Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_OINXXI_2013/Economics/2_14717.doc.htm
11. Шеллинг Т. (2007) *Стратегия конфликта.* – М. : ИРИСЭН. – 366 с.
12. Шершньова З.Є. (2004) Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – [2-ге вид., пе- рероб. і доп.]. – К. : КНЕУ. – 699 с.

УДК 658.29

Сітак І.Л.
старший викладач кафедри
міжнародного бізнесу та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Мурашко І.М.
старший викладач кафедри
міжнародного бізнесу та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Sitak Irina
Senior lecturer,
National technical university "Kharkiv polytechnic institute"

Myrashko Irina
Senior lecturer,
National technical university "Kharkiv polytechnic institute"

СИСТЕМА РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА РЕАГУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EARLY WARNING AND REACTION SYSTEM AS A MEANS OF ENSURING THE SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність, місце й роль системи раннього попередження та реагування для забезпечення стійкості підприємства шляхом виявлення кризових умов та недопущення його банкрутства. Система попередження та система управління є складовими частинами будь-якого менеджменту у кризовій ситуації. Першочерговим завданням СРГП є своєчасне виявлення ознак кризи на підприємстві, тобто прогнозування можливого банкрутства. Система попередження забезпечує більш швидку реакцію на початку кризової ситуації (фіксуються несприятливі зміни, поширюється інформація про них); як персональний захист, так і захист активів; активізацію системи реагування. За допомогою системи раннього попередження та реагування виявляються можливості забезпечення стійкості підприємства або додаткові шанси для суб'єкта господарювання. Розроблення, формування та впровадження на підприємстві системи раннього попередження й прогнозування є необхідним заходом для успішного та стабільного розвитку й функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах розвитку економіки.

Ключові слова: підприємство, функціонування, економічна стійкість, стійкість, система раннього попередження та реагування, стратегічне управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность, место и роль системы раннего предупреждения и реагирования для обеспечения устойчивости предприятия путем выявления кризисных условий и недопущения его банкротства. Система предупреждения и система управления являются составными частями любого менеджмента в кризисной ситуации. Первоочередным заданием СРГП является своевременное выявление признаков кризиса на предприятии, то есть прогнозирование возможного банкротства. Система предупреждения обеспечивает более быструю реакцию в начале кризисной ситуации (фиксируются неблагоприятные изменения, распространяется информация о них); как персональную защиту, так и защиту активов; активизацию системы реагирования. С помощью системы раннего предупреждения и реагирования выявляются возможности обеспечения устойчивости предприятия или дополнительные шансы для субъекта хозяйствования. Разработка, формирование и внедрение на предприятии системы раннего предупреждения и прогнозирования являются необходимыми мерами для успешного

и стабильного развития и функционирования любого субъекта хозяйствования в современных условиях развития экономики.

Ключевые слова: предприятие, функционирование, экономическая устойчивость, устойчивость, система раннего предупреждения и реагирования, стратегическое управление.

ANNOTATION

The authors of the article have disclosed the essence of early warning and response system. The article discusses the essence, place and role of the early warning and response system to ensure the sustainability of the enterprise by identifying crisis conditions and preventing and preventing its bankruptcy. Warning system and control system is an integral part of any management in a crisis situation. The primary task of the early warning and response system is the timely identification of signs of a crisis in the enterprise, that is, the prediction of possible bankruptcy. The warning system provides: faster response at the beginning of a crisis situation (unfavorable changes are recorded and information about them is disseminated); protection of both personal and asset protection; activation of the response system. With the help of an early warning and response system, opportunities to ensure the sustainability of the enterprise or additional opportunities for the enterprise are identified. The development, formation and implementation of an early warning and response system at an enterprise is an objective necessity for the successful and stable development and functioning of any enterprise in modern conditions of economic development. Taking into account the features of the system of early warning and response, in accordance with the requirements of the situational approach, it is advisable to build on the principles of system, expediency, objectivity, realism, concreteness, timeliness, and efficiency. The introduction of a balanced scorecard in enterprises allows you to monitor the implementation of the strategy in real time and make timely adjustments to them taking into account internal changes and the impact of the external environment. The use of a balanced scorecard eliminates strategic management conflicts that may arise between the owners themselves and hired top managers. The controlling department is always responsible for building a balanced scorecard at the enterprise. This is explained by the fact that a balanced scorecard is an addition to the controlling tools. The proposed Society block provides for the management of the social component of the enterprise in accordance with certain criteria, and allows for timely adjusting the strategy of the enterprise in the absence of personnel resistance.

Key words: enterprises, functioning, economic stability, stability, early warning and reaction system, strategic management.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах проблема забезпечення стійкості підприємницьких структур не втрачає своєї актуальності. Саме існування підприємницької структури (організації, підприємства, господарюючого суб'єкта) залежить від того, наскільки швидко й успішно вона адаптується до змін зовнішнього середовища. Забезпечення економічної стійкості господарюючих суб'єктів є запорукою виживання та основою стабільності їх положення на ринку, забезпечує перевагу щодо залучення інвестицій, отримання кредитів, вибору контрагентів та залучення кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість організацій, які проводять підприємницьку діяльність, тим вище їх адаптивність, незалежність від зміни ситуації на ринку, отже, тим менше ймовірність настання банкрутства. Потреба вирішення проблем забезпечення економічної стійкості підприємницьких структур, забезпечення їх високої адаптивності обумовлює необхідність вивчення та визначення системи критеріїв та показників, які дають змогу, з одного боку, оцінити рівень стійкості, її динаміку, а з іншого боку, виявити фактори та знизити їх негативний вплив на економічну стійкість. У зв'язку з цим дослідження питань створення системи раннього попередження та реагування підприємства є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування та взаємодію економічних систем та їх закономірності розвитку досліджували у своїх роботах такі вчені, як І.В. Брянцева, А.В. Василенко, С.Г. Єзерська, О.М. Зайцев, В.Л. Іванов, Н.О. Ковальчук, О.М. Кучерова, Е.В. Лясковська, Г.А. Мохонько, О.А. Поліщук, І.М. Семененко, Н.В. Шестерикова. Методологічні основи дослідження закономірностей функціонування та розвитку складних систем, самоорганізації у системах відображали у своїх працях О.В. Ареф'єва, А.І. Бурда, Д.М. Гордянська, Н.А. Кульбака, В.О. Медведєв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значне число наукових праць щодо дослідження економічної стійкості підприємств, не знайшли належного відображення та вимагають подальшого дослідження питання, пов'язані із запровадженням та формуванням на підприємствах системи раннього попередження та реагування як способу виявлення кризових явищ та забезпечення стійкості підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розкритті сутності та доведенні необхідності формування й запровадження на підприємстві системи раннього попередження та реагування як одного із засобів забезпечення стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні трансформаційні умови ринкової еко-

номіки України характеризуються необхідністю активізації діяльності підприємств щодо розширення обсягів діяльності, виходу на світові ринки, підвищення конкурентоспроможності продукції та забезпечення стабільного економічного зростання. Саме це визначає необхідність формування системи адекватного управління економічною стійкістю та стратегічного підходу до визначення трансформаційних процесів.

Сьогодні більшість підприємств підпадає під жорсткий вплив мінливих зовнішніх умов, що за неготовності суб'єктів господарювання може привести до серйозних наслідків, навіть повної ліквідації підприємства. Для того щоби мати можливість своєчасно та правильно реагувати на вплив середовища, треба добре орієнтуватись у внутрішній структурі підприємства, знати сильні та слабкі сторони, межі впливу на фінансовий стан та важелі, якими можна здійснити цей вплив. Також важливо забезпечувати безперервну діяльність, адже в конкурентних умовах не можна собі дозволяти простої, які легко можуть привести до втрати частки на ринку.

Висока мінливість та динамічність ринкового оточення обумовлюють вжиття на підприємствах заходів, спрямованих на підтримку стійкості, адаптивності та гнучкості функціонування. Водночас зростання рівня інноваційності та конкурентоспроможності економіки обумовлює необхідність забезпечення економічної стійкості, який можна визначити як збалансовані кількісні, структурні та якісні зміни, що відповідають цілям організації та враховують обмеження, які висуваються зовнішнім середовищем та потенціалом підприємства. Забезпечення економічної стійкості є можливим лише на основі формування відповідного механізму управління, під яким слід розуміти інтегровану систему органічно пов'язаних економічних, організаційних, соціальних, фінансових та інших форм і методів господарювання, способів, інструментів та важелів впливу на процеси функціонування, які найбільшою мірою відповідають параметрам внутрішнього й зовнішнього середовища, обмеженням та умовам економічної діяльності. Створення такого механізму має ґрунтуватись на системі принципів та методів розроблення й реалізації управлінських рішень, визначених об'єктах і суб'єктах управління економічною стійкістю, обґрунтованих функціях управління, виділених структурних елементах механізму, особливостях їх використання.

Специфіка інформаційного забезпечення керованої економічної стійкості промислових підприємств полягає в необхідності вирішення таких завдань, як забезпечення інформацією та моделями оцінювання поточного стану підприємства, зокрема розвитку всіх сфер діяльності за останні періоди часу; забезпечення інформацією та моделями оцінювання потенціалу розвитку, відповідно, керованості розвитку; забезпечення інформацією для планування заходів щодо розвитку

різних сфер діяльності підприємства; забезпечення інформацією та моделями оцінювання виконання планів і виявлення причин відхилень.

Для вирішення проблеми всебічного охоплення розвитку промислових підприємств інформаційне забезпечення має бути єдиним комплексом взаємопов'язаних інформаційних продуктів, які охоплюють усі сфери діяльності підприємства. Для формування інформаційної бази потрібно постійно відслідковувати та вивчати запити внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації, відповідати на питання про те, кому яка інформація необхідна, у які строки її варто надавати.

Важливим завданням стратегічного управління економічною стійкістю підприємства є своєчасне виявлення стратегічних проблем на підприємстві, які можуть проявитись у фінансовій кризі або навіть у банкрутстві підприємства. Основний зміст прогнозування погіршення економічної ситуації полягає в передбаченні та оцінюванні можливих негативних тенденцій діяльності підприємства, які можуть привести до його неплатоспроможності та втрати ліквідності, отже, банкрутства або ліквідації. Задля швидкої ідентифікації фінансової кризи та банкрутства, виявлення причин, що її зу-

мовляють, та розроблення антикризових заходів на підприємствах доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування (СРПР). Схема системи раннього попередження наведена на рис. 1.

Під час роботи підприємство проводить постійний моніторинг та аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища, визначає свою позицію, що дає йому змогу здійснювати циклічну перевірку забезпечення активними стратегіями економічної стійкості фірми. Якщо ця перевірка дає позитивний результат, то підприємство автоматично повертається до моніторингу. Інакше воно має два шляхи:

- поповнити або оновити пакет активних стратегій новими моделями з наявного банку стратегій;

- розробити або вдосконалити наявні стратегічні моделі, а також методи, що забезпечують їх реалізацію.

Процес впровадження інновацій та реалізація запланованих на підприємстві трансформаційних процесів повинні бути заздалегідь запланованими та керованими, що є можливим завдяки створенню оптимальної програми змін. Її розроблення повинна ґрунтуватись на встановлених параметрах змін, визначених варіан-



Рис. 1. Система раннього попередження та реагування

тах реалізації розробленої програми та підходах до проведення трансформацій, запропонованій методиці виділення ресурсів на програму економічної стійкості, врахуванні системи обмежень. Управління в режимі раннього попередження потребує від підприємств здійснення комплексного пошуку, розроблення нових та вдосконалення наявних методів стратегічного управління на основі даних аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища (рис. 2).

Такий науковий пошук буде сприяти поповненню банку стратегій задля забезпечення стратегічного управління методами, адекватними еволюції зовнішнього середовища. Необхідно враховувати, що стратегія не може передбачати всіх змін. Вона дає лише узагальнену інформацію, є каналом оперативних дій для керівництва підприємства.

СРПР базується на використанні систем показників та індикаторів, які дають змогу не лише кількісно охарактеризувати й оцінити ситуацію, але й розкрити причини її виникнення, провести структурно-логічний аналіз чинників впливу. Головними елементами СРПР є показники та системи показників раннього попередження, засновані на модифікованій системі збалансованих показників.

Зазвичай система “Balanced Scorecard” компанії загалом складається з чотирьох проекцій, таких як «Фінанси», «Клієнти», «Бізнес-Процеси» і «Потенціал» [2]. Цілі компанії, загалом сформульовані в чотирьох проекціях, зазвичай узгоджуються причинно-наслідковим ланцюжком. Принципова логіка при цьому така: кваліфіковані й мотивовані співробітники, використовуючи

інфраструктуру підприємства (устаткування, програмне забезпечення, транспортний парк тощо), повинні забезпечити необхідні підприємству якість та швидкість виконання бізнес-процесів. Налагоджені бізнес-процеси необхідні для досягнення конкурентної переваги та забезпечення задоволеності клієнтів підприємства. Задоволені клієнти й конкурентні переваги є передумовами досягнення бажаних фінансових цілей підприємства.

Варто розуміти, що на досягнення тієї чи іншої мети (наприклад, залучення нових клієнтів), як правило, впливають не тільки заходи, віднесені безпосередньо до цієї мети, але й заходи, віднесені до інших цілей проекції «Клієнти», а також до цілей інших проекцій («Бізнес-Процеси» та «Потенціал»).

Такий варіант системи “Balanced Scorecard” пояснює окремим структурним підрозділом підприємства, у яких саме заходах, необхідних для досягнення стратегічних цілей, вони беруть участь, за якими індикаторами буде оцінюватись вжиття цих заходів. Крім того, корисну роль відіграє інформація про бюджети, передбачені для вжиття окремих заходів, а також строки їх реалізації.

Збалансована система показників спрямована на усунення домінування фінансових управлінських показників на підприємстві, доповнення системи внутрішньої звітності, поліпшення системи зовнішньої звітності, спрощення процесу планування, поліпшення процесу узгодження цілей. Безумовно, кожна фірма має свою стратегію, тому набір показників для її формалізації та реалізації буде різнитися. Мож-

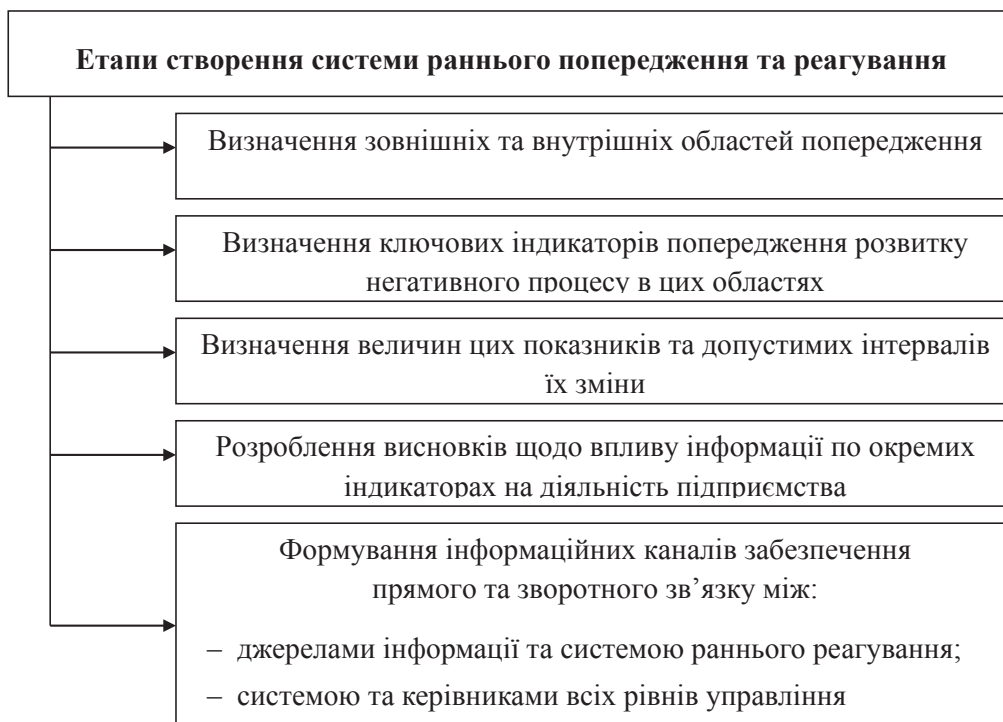


Рис. 2. Схема послідовності етапів створення системи раннього попередження та реагування

на лише говорити про існування типового набору показників «топового» рівня, які не мають прямої прив'язки до типу вибраної стратегії. Наприклад, виручка, прибуток, рентабельність капіталу, вартість бізнесу, кількість реклаमाцій, частка браку, ступінь завантаження потужностей, плинність кадрів є актуальними для більшості компаній незалежно від вибраної стратегії.

Набір показників повинен включати також параметри, які стосуються прогнозування банкрутства підприємств або наближення до нього. Конкретне формування таких індикаторів може бути здійснене робочою групою в складі представників підприємств, державних структур та консалтингової компанії, що спеціалізується на сегменті представлення послуг підприємствам з державним капіталом.

Використання показників блоку «Соціум» буде сигналізувати про якість державної підтримки цих підприємств за різними напрямками, своєчасність вирішення проблемних питань, вживати різних заходів щодо недопущення кризової ситуації за відповідної правовій бази.

Запропонований підхід найкраще відбиває теоретичну сутність стратегічного управління економічною стійкістю підприємства, що є умовою здатності останнього до ефективного функціонування сьогодні й успішного розвитку в майбутньому, водночас відповідає традиційному погляду на рівні управління підприємством, що забезпечує релевантність інформації СРПР,

отже, ефективність системи забезпечення економічної стійкості підприємства загалом (рис. 3).

Запропонована схема інформаційного забезпечення стратегічного управління економічною стійкістю підприємства дає змогу здійснювати ефективне оперативне спостереження за фінансово-економічним станом суб'єкта та є інструментом управління (рис. 4).

У режимі зовнішнього спостереження система моніторингу функціонує постійно на всіх підприємствах. За виявлення негативних тенденцій, різких відхилень у функціонуванні підприємства, невідповідності цілям чи для попередження таких явищ система моніторингу переходить у режим внутрішнього спостереження підприємства. Перехід у режим внутрішнього спостереження може також розглядатись як превентивна міра, спрямована на попередження розвитку негативних явищ у функціонуванні підприємства.

В табл. 1 наведено запропоновані етапи та необхідні дії на кожному з етапів провадження ЗСП на підприємстві.

Виходячи з поставлених стратегічних цілей та специфіки галузі, можемо визначити набір необхідних показників. Зрозуміло, що цей набір показників може збільшуватись або зменшуватись, додаватись або модифікуватись з урахуванням особливостей підприємств в широкому розумінні цього терміна.

Важливим є питання визначення кількості показників. На думку авторів, рекомендується

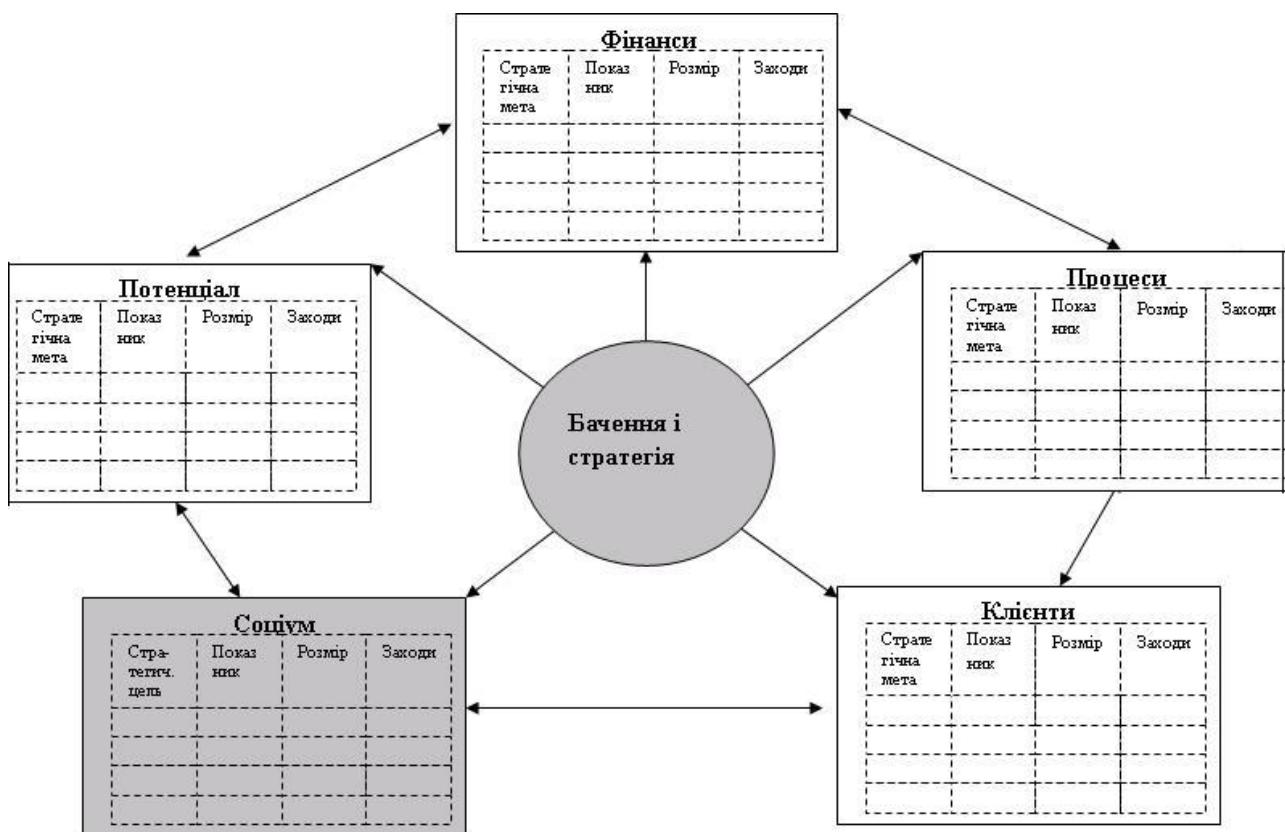


Рис. 3. Вдосконалена збалансована система показників

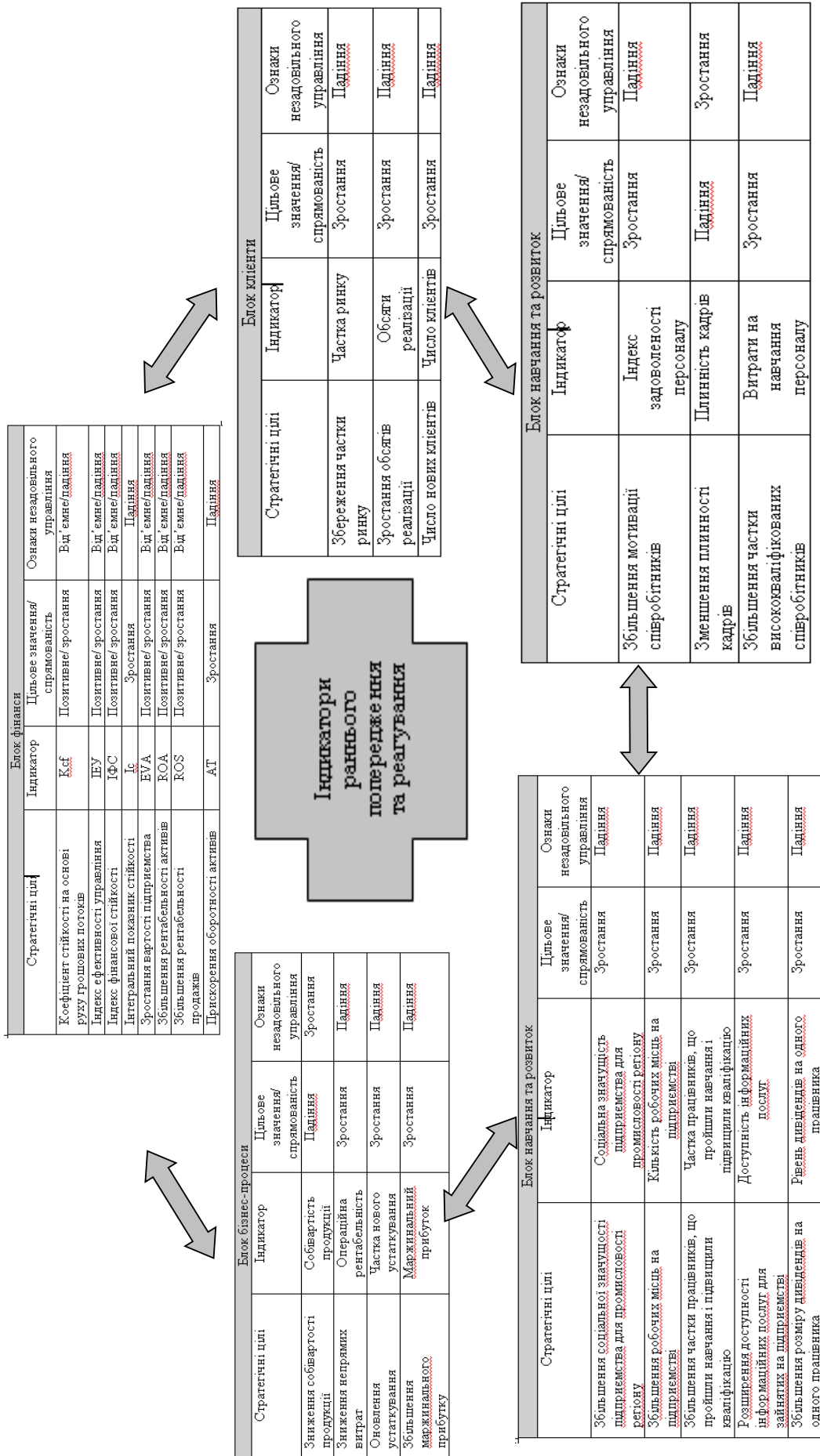


Рис. 4. Індикатори раннього попередження та реагування

Таблиця 1

Етапи впровадження ЗСП на підприємстві

№	Назва етапу	Зміст етапу
1	Визначення стратегічних цілей	Власники бізнесу й топ-менеджери підприємства повинні формулювати відповідно до місії та стратегії підприємства чіткі однозначні стратегічні цілі в розрізі складових системи збалансованих показників
2	Збір стратегічної інформації про діяльність підприємства	Аналіз наявної інформації про діяльність підприємства та його зовнішнє середовище
3	Впровадження ЗСП	Побудова стратегічної карти підприємства
4	Складання й відбір показників ЗСП	Відбір показників, що рекомендуються авторами концепції ЗСП, а саме Д. Нортоном і Р. Капланом [2], з урахуванням особливостей господарювання українських підприємств та галузевої специфіки
5	Аналіз ефективності реалізації ЗСП	Аналіз фактичних значень вибраних показників із запланованими значеннями. Виявлення відхилень та причин. Збирання додаткової інформації про діяльність підприємства, коригування запланованих значень показників або стратегічних цілей

використовувати не більше 5 показників для кожної проєкції, щоб уникнути надмірного ускладнення системи та внесення до неї незрозумілості. Після впровадження в практику цієї системи й набуття досвіду, а також врахування можливих помилок або появи нових обставин можна змінювати кількість таких показників.

Управління в режимі раннього попередження та реагування потребує від підприємств розроблення нових та вдосконалювання наявних методів стратегічного управління на основі даних аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища. Такий науковий підхід буде сприяти поповненню банку стратегій задля забезпечення стратегічного управління методами, адекватними еволюції зовнішнього середовища.

Висновки. Збалансована система показників спрямована на усунення домінування фінансових управлінських показників на підприємстві, доповнення системи внутрішньої звітності, спрощення процесу планування, поліпшення узгодження цілей. Впровадження ЗСП на підприємствах дає змогу здійснювати моніторинг реалізації стратегії в реальному часі, проводити її своєчасне коригування з урахуванням внутрішніх змін та впливу зовнішнього середовища. Застосування ЗСП усуває конфлікти стратегічного управління, які можуть виникати між самими власниками та найманими топ-менеджерами. Найбільшу відповідальність за побудову збалансованої системи показників на підприємстві завжди несе відділ контролінгу. Це обумовлюється тим, що ЗСП є доповненням до інструментів контролінгу. Запропонований блок «Соціум» забезпечує управління соціальною складовою підприємства відповідно до визначених критеріїв, а також дає змогу своєчасно коригувати стратегію підприємства за відсутності спротиву персоналу.

Управління підприємством на основі слабких сигналів з використанням інформаційної СРПР забезпечує виявлення інформації про майбутні загрози, генерацію пропозицій та рекомендацій для оперативного втручання в ситуацію шляхом прийняття адекватних та ефективних управлін-

ських рішень. Розроблення СРПР доцільно здійснювати на основі інтегрованого підходу, який охоплює інформаційні технології, методи та засоби аналітичної обробки даних, моделювання, прогнозування та прийняття рішень, а також ґрунтується на таких принципах побудови, як принцип системності, принцип змінного складу обладнання, принцип модульності, принцип відкритості, принцип сумісності, принцип використання комплексу базових проектних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 520 с.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва : Олимп-Бизнес, 2003. 416 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 504 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2004. 580 с.
5. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику. Київ : Либідь, 1992. 176 с.

REFERENCES:

1. Ansoff I (1989). Strategicheskoe upravlenye [Strategic management]. Moscow : Ekonomika (in Russian).
2. Kaplan R.S., Norton D.P. (2005) Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategyy k dejstvyyu [Balanced scorecard. From strategy to action]. Moscow : Olimp-Biznes (in Russian).
3. Vasylenko V.O. (2003). Antykrizove upravlinnja pidpryjemstvom: navchalnyy posibnik [Anticrisis management of the enterprise]. Kyjiv : CUL, 2003 (in Ukrainian).
4. Lighonenko L.O. (2004). Antykrizove upravlinnja pidpryjemstvom: teoretyko-metodologichni zasady ta praktychnyj instrumentarij [Anticrisis management of the enterprise: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyjiv : Kiyivskiy natsionalnyy torgovelnno-ekonomichnyy universitet (in Ukrainian).
5. Jastremskyj O.I. (1992). Modeljuvannja ekonomichnogho ryzyku [Economic risk modeling]. Kyjiv : Lybidj (in Ukrainian).

УДК 658.7:338.432

Соколюк С.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності**Уманського національного університету садівництва*

Sokolyuk Serhiy

*Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Business, Trade and Stock Exchanges
Uman National University of Horticulture*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

ORGANIZATION CHARACTERISTICS OF RESOURCE POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN AGRARIAN SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що процеси активізації інноваційної діяльності та забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору ґрунтуються на їх ресурсних можливостях. Описано вимоги, які висуваються до ресурсів в процесі забезпечення ефективного аграрно-промислового виробництва. Сформульовано основні засади ресурсного забезпечення інноваційного розвитку в ринкових умовах господарювання, що забезпечують підприємствам аграрно-промислового виробництва оптимальний розподіл наявних ресурсів та можливостей задля підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Висвітлено напрями ресурсного забезпечення інноваційного розвитку підприємств, структуру яких визначають інноваційні процеси та їх взаємозв'язки, що відбуваються в межах аграрного сектору економіки. Обґрунтовано, що економіко-математичне моделювання дасть змогу поліпшити інноваційні напрями діяльності підприємств аграрного сектору на основі вдосконалення управління їх ресурсним потенціалом.

Ключові слова: ресурси, ресурсний потенціал, забезпечення, інноваційні напрями розвитку, аграрний сектор, підприємства аграрно-промислового виробництва, моделювання.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что процессы активизации инновационной деятельности и обеспечения инновационного развития предприятий аграрного сектора основываются на их ресурсных возможностях. Описаны требования, предъявляемые к ресурсам в процессе обеспечения эффективного аграрно-промышленного производства. Сформулированы основные принципы ресурсного обеспечения инновационного развития в рыночных условиях хозяйствования, обеспечивающие предприятиям аграрно-промышленного производства оптимальное распределение имеющихся ресурсов и возможностей с целью повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Освещены направления ресурсного обеспечения инновационного развития предприятий, структуру которых определяют инновационные процессы и их взаимосвязи, происходящие в пределах аграрного сектора экономики. Обосновано, что экономико-математическое моделирование позволит улучшить инновационные направления деятельности предприятий аграрного сектора на основе совершенствования управления их ресурсным потенциалом.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсный потенциал, обеспечение, инновационные направления развития, аграрный сектор, предприятия аграрно-промышленного производства, моделирование.

ANNOTATION

The modern need in innovative development of the agricultural sector in economy puts forward new requirements for the methods of organization, forms and methods of providing innovation-oriented activities with appropriate resources. It is determined that the pro-

cesses of activation of innovative activity and ensuring innovative development of enterprises in the agricultural sector are based on their resource capabilities. The necessity of full-scale resource provision of innovation activity of enterprises of the agrarian sector of the economy is explored, since only the path of innovation development can provide a quick reorientation to new technologies. The requirements for resources in the process of ensuring effective agricultural and industrial production are described. The essential basis of resource support of innovative development of enterprises in the agricultural sector in economy is considered. The basic principles of resource support of innovative development in market conditions of management, providing enterprises of agricultural and industrial production the optimal distribution of available resources and opportunities to improve the competitiveness of agricultural products. It is proved that ensuring the efficiency of innovative activity of enterprises in the agricultural sector requires the use of a set of measures and resources. They make up the system of their resource provision in common. The directions of resource support of innovative development of enterprises are pointed out. Their structure is determined by innovative processes and their interrelations occurring within the agricultural sector in economy. The ecological and economic approach to improve the structure of agricultural land is taken into consideration. This approach will let enterprises in the agricultural sector gradually move to the model of innovative development and encourage agricultural producers to use resource-based technologies. It is proved that economic and mathematical modeling will improve the innovative activities of enterprises on the basis of improving the management of its resource potential.

Key words: resources, resource potential, provision, innovative directions of development, agrarian sector, enterprises of the agro-industrial production, modeling.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових умов господарювання зумовив низку трансформаційних процесів, що є найважливішими елементами соціально-економічного розвитку економіки України, головною метою яких є розбудова конкурентоспроможного вітчизняного агросектору економіки, що стає можливим за умови переходу підприємств аграрно-промислового виробництва на інноваційний шлях розвитку. Серед суб'єктів аграрного сектору є підприємницькі структури, які завдяки достатнім фінансовим можливостям, перш за все залученню капіталу з інших галузей, системно впроваджують передові інноваційні розробки. Переважно це підприємства з вирощування зернових та

технічних культур, овочів закритого ґрунту, а також скотарського, свинарського та птахівничого напрямів спеціалізації, що мають сучасну техніку та використовують новітні технології. Сучасна необхідність інноваційного розвитку аграрного сектору економіки висуває нові вимоги до методів організації, форм та засобів забезпечення інноваційно спрямованої діяльності відповідними ресурсами. Адже результативними ознаками прискореного економічного, соціального й екологічного розвитку агросектору мають стати визначення параметрів оптимального забезпечення та раціонального використання відповідних видів ресурсів для розвитку інноваційних процесів, раціональний розподіл використання ресурсів та особливості формування ресурсного потенціалу підприємств аграрно-промислового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання ресурсного забезпечення як необхідної умови ефективної виробничо-господарської діяльності підприємств, що вибрали інноваційний шлях розвитку, розглядається в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як О. Березін, С. Войтко, В. Габор, Л. Катан, О. Кузьменко, Т. Моїсеєнко, Г. Підлісецький, О. Плотник, А. Полянська, В. Россоха, М. Салун, Н. Сіренко, С. Сирцева, М. Толкач, А. Улезько, О. Ульянченко, Т. Шаталова, Й. Шумпетер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині важливим є визначення напрямів ресурсного забезпечення підприємств аграрного сектору, які функціонують на інноваційних засадах, задля забезпечення їх ефективної виробничо-господарської діяльності та окреслення основних шляхів поліпшення використання ресурсного потенціалу в умовах зростаючої конкуренції в галузі виробництва аграрно-промислової продукції. Саме тому існує реальна потреба проведення аналізу ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємств у межах агросектору, що вимагає обґрунтування відповідного методичного інструментарію.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо оптимізації ресурсного забезпечення підприємств аграрного сектору, які вибрали інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України в сучасних ринкових умовах залежить від ефективності діяльності підприємств аграрно-промислового виробництва та їх готовності впроваджувати інноваційні проекти, а успішність впровадження інноваційних розробок залежить від їх ресурсного потенціалу, необхідного для реалізації та підтримки таких проектів. Отже, ресурсне забезпечення функціонування підприємств аграрного сектору стає основою реалізації економічної функції

суб'єктів господарювання та забезпечує ефективність їх виробничо-господарської діяльності.

Значення та вплив ресурсів на ефективність функціонування підприємств аграрного сектору визначаються роллю, яку відіграють усі складові ресурсного потенціалу для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси, а оцінюється системою показників, що характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів суб'єктів господарювання та визначають їх вплив на кінцеві результати діяльності [1].

З огляду на те, що економічний розвиток підприємств аграрно-промислового виробництва щодо сучасної науки є інноваційним процесом, пов'язаним із введенням та використанням у виробничому процесі різноманітних нововведень, підтримкою їх належного функціонування й певного рівня інноваційності, потрібна постійна наявність відповідних ресурсів з виконанням певних вимог до них (рис. 1), що забезпечуватимуть цей процес. Ресурси характеризують діалектичну протилежність результатів виробництва, адже вони обумовлюють ці результати, перебуваючи з ними в нерозривній єдності, але не будучи тотожними їм [2]. Виходячи з цього, можемо сказати, що саме ресурси, які складають основу ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору, відіграють значну роль у забезпеченні інноваційного розвитку та слугують досягненню їх стратегічної мети.

Кожен процес щодо здійснення інноваційної діяльності на підприємстві агросектору потребує відповідного (рівноцінного) ресурсного забезпечення. Його орієнтація на конкретні інноваційні процеси є успішною умовою їх протікання та досягнення очікуваного результату. Однак позитивний інноваційний результат функціонування підприємств аграрного сектору потребує не лише використання наявних ресурсів, але й поєднання кількісних показників кожного ресурсу та їхніх конкретних потенційних характеристик, тобто потенціалу [4]. Такі ресурсні можливості сприяють поліпшенню діяльності підприємств аграрно-промислового виробництва та залежать від особливостей формування їх ресурсного потенціалу, який завжди був об'єктом управління й стосувався всіх сфер діяльності економічних суб'єктів господарювання. Однак відставання теоретичних розробок від практики управління на сучасному етапі пояснюється стрімкою появою нових видів ресурсів, джерел їх формування та способів оцінювання [5], а нові ресурси вимагають адекватних методів, технологій та правил ресурсного забезпечення діяльності підприємств аграрного сектору.

Ресурсне забезпечення Й. Шумпетер описує «як якісно і кількісно нову комбінацію економічних ресурсів, що забезпечують зміну техніки і перехід до нового укладу та зростання доходів за рахунок інновацій» [6, с. 121]. Н. Сіренко та С. Сирцева обґрунтовують ресурсне забезпечення інноваційного розвитку під-

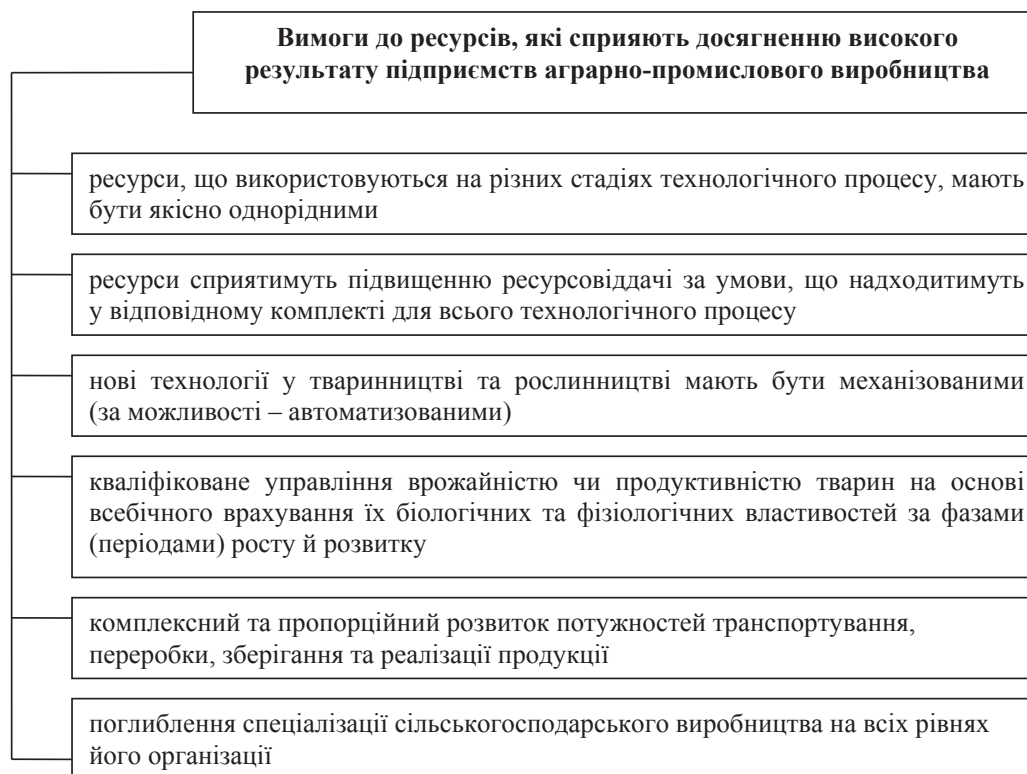


Рис. 1. Вимоги до ресурсів у процесі забезпечення аграрно-промислового виробництва
Джерело: сформовано на основі [3, с. 42–43]

приємства як комплексну систему, яка характеризується наявним ресурсним потенціалом, що включає сукупність ресурсів та зусиль, а також відповідні організаційно-економічні відносини, які спрямовуються на досягнення визначеного рівня їх інноваційної активності [7, с. 18]. Натомість С. Войтко та Т. Моїсеєнко пропонують розглядати ресурсне забезпечення крізь призму комплексу заходів, вжиття яких відбувається щодо ресурсів у процесі інноваційної діяльності, таких як пошук, переваги, композиція, ротація, модифікація та використання ресурсів [8, с. 55]. Отже, розгляд ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання, що функціонують на інноваційних засадах через сукупність заходів єдності відповідних ресурсів, які узгоджуються з інноваційними процесами, проковує пошук нових способів та можливостей оптимізувати процес формування та використання ресурсного потенціалу, впровадження новітніх досягнень для підвищення конкурентоспроможності аграрно-промислового виробництва.

Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору – це комплексний процес, який складається з низки процедур (мобілізація, накопичення, розподіл та перерозподіл тощо), спрямованих на раціональне та ефективне використання ресурсів, як наслідок, зниження ризиків у виробничій діяльності суб'єктів підприємництва та пошук резервів ресурсоощадного аграрно-промислового виробництва. Цей процес характеризується різноманітними напрямками, структуру яких визна-

чають інноваційні процеси та їх взаємозв'язки, що відбуваються в межах підприємств аграрного сектору. Отже, ними є:

- здійснення фундаментальних пошукових та прикладних досліджень, розроблення концепції інноваційної продукції на основі наявного потенціалу ресурсів підприємств аграрно-промислового виробництва;
- удосконалення використання складових ресурсного потенціалу та визначення резервів економії його структурних елементів у межах підприємств, що функціонують на інноваційних засадах;
- визначення масштабів та можливостей інноваційного потенціалу підприємств аграрного сектору;
- забезпечення енерго- та ресурсоощадного аграрно-промислового виробництва;
- здійснення технічного переоснащення підприємств аграрного сектору, зміцнення їх енергетичної бази;
- сприяння розвитку ринкової інфраструктури в межах аграрного сектору;
- обґрунтування можливостей зміцнення фінансово-кредитної забезпеченості аграрно-промислового виробництва тощо.

Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору має охоплювати відтворення та подальший розвиток матеріально-технічної бази, комплексну механізацію технологічних процесів та їх поступову автоматизацію, відновлення та збереження родючості земельних ресур-

сів, підвищення показників урожайності сільськогосподарських культур тощо. Для підприємств промислової переробки аграрної продукції таким заходом зазвичай є забезпечення сировиною, матеріалами, комплектуючими, напівфабрикатами, готовими виробами, необхідними для виробничого та невиробничого споживання задля його ефективного функціонування та повного завантаження виробничих потужностей.

Таким чином, ресурсний потенціал підприємств, що функціонують на інноваційних засадах у межах окремих секторів економіки країни, характеризується структурою необхідних та доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження; системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення розроблення та виконання ресурсних стратегій, залежних від форм власності та рівня управління підприємством; оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей інноваційного розвитку. Структура ресурсного забезпечення для кожного підприємства аграрного сектору є індивідуальною, адже вона залежить від специфіки галузі, у якій функціонує суб'єкт господарювання, рівня економічного розвитку окремого сектору економіки, стану ресурсного потенціалу, вибраної стратегії подальшого розвитку. Так, у ресурсній забезпеченості сільськогосподарського виробництва земля складає понад 40%, трудові ресурси – близько 39%, основні та оборотні засоби – 20–21% [9]. В представленій структурі ресурсного забезпечення відсутня інноваційна складова, хоча в сучасних умовах інноваційні ресурси забезпечують підприємствам агросектору конкурентні позиції та виживання у довгостроковій перспективі.

Ґрунтуючись на тезі про те, що земельні ресурси є основою аграрно-промислового виробництва, вважаємо за необхідне розглянути еколого-економічний підхід до обґрунтування оптимальної структури сільськогосподарських угідь, що дасть змогу підприємствам аграрного сектору поступово переходити на модель інноваційного розвитку та спонукати сільськогосподарських товаровиробників до застосування ресурсо-економічних технологій, підтримання родючості ґрунтів, оптимізації складу та структури ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень тощо. Так, вченими обґрунтовується необхідність вилучення з інтенсивного обробітку частки ріллі із зосередженням наявного ресурсного потенціалу на меншій площі, однак з більшою ефективністю. Ця теза лежить в основі дослідження моделювання структури посівних площ на основі еколого-економічного зонування сільськогосподарських угідь, сутність якої полягає в тому, що збільшення продуктивності галузі рослинництва визначається еколого-біологічною відповідністю рослин, які культивуються на цій території, якості навколишнього природного середовища цієї території [10].

Реалізація моделі, особливістю якої є розподіл посівних площ сільськогосподарських культур між окремими зонами, дасть змогу знайти резерви для вивільнення земель задля їхньої консервації та подальшої трансформації в луки й пасовища за оптимізації агроландшафтів [11].

Економіко-математичне моделювання дасть змогу поліпшити напрями діяльності підприємства на основі вдосконалення управління його ресурсним потенціалом шляхом вжиття таких заходів, як зменшення витрат на ресурсне забезпечення діяльності підприємства шляхом їх раціонального використання; уникнення непотрібних (економічно недоцільних) напрямів діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів; створення конкурентних переваг на основі пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, що дасть змогу повніше використовувати внутрішній потенціал розвитку підприємства. Водночас необхідною умовою ефективного використання наявних ресурсів є їх інтенсивне використання, що базується на впровадженні передових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, застосуванні нових технологій, підвищенні рівня освіти та кваліфікації працівників, поліпшенні форм та методів організації виробництва, економній витраті людських, фінансових та природних ресурсів тощо.

Висновки. Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва є важливим моментом визначення темпів зростання виробництва та ефективності їх функціонування. Кожне підприємство аграрного сектору за умови раціонального й оптимального залучення та використання власного потенціалу ресурсів на відповідному етапі інноваційної діяльності має можливість забезпечити створення умов для впровадження інновацій у виробничий процес. Таким чином, в умовах сьогодення забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств агросектору потребує вжиття комплексу заходів та ресурсів, які в сукупності складають систему їх ресурсного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полянська А. Ресурсне забезпечення розвитку організацій в сучасних умовах господарювання. URL : file:///C:/Users/Skynet/Desktop/%D0%A0%D0%9F/81.pdf (дата звернення: 21.02.2019).
2. Шаталова Т. Ресурси и оптимальные размеры производства. *АПК : экономика, управление*. 1998. № 7. С. 64–68.
3. Березін О., Плотник О. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку : монографія. Полтава : Інтер-Графіка, 2012. 221 с.
4. Россоха В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК. *Економіка АПК*. 2005. № 8. С. 36–42.
5. Салун М. Структура ресурсного потенціалу промислових підприємств. *Комунальне господарство міст*. 2012. № 102. С. 170–178.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / пер. с нем. В. Автономова и др. Москва : Прогресс, 1982. 455 с.
7. Сіренко Н., Сирцева С. Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку аграрних підприємств : монографія. Миколаїв : МНАУ, 2015. 266 с.
8. Моїсеєнко Т.Є., Войтко С.В. Ресурсне забезпечення інноваційної діяльності підприємств : монографія. Київ : Альфа-Реклама, 2014. 149 с.
9. Гуроров О. Напрями формування сталого сільськогосподарського землекористування в умовах трансформації земельних відносин. *Вісник Білоцерківського національного аграрного університету*. 2010. Вип. 4 (81). С. 28–33.
10. Лазаренко П. Еколого-біологічні основи сільськогосподарського районування території. Дніпропетровськ : Пороги, 1995. 476 с.
11. Катан Л., Катан В. Економіко-математичне моделювання ресурсного потенціалу підприємств аграрної сфери в досягненні цілей сталого розвитку. *Агросвіт*. 2018. № 6. С. 3–7.
4. Rossokha V. (2005) Metodolohichni aspekty formuvannya ta rozvytku potentsialu pidpriemstv ahranoi sfery APK [Methodological aspects of formation and development of the potential of agrarian sector enterprises in agroindustrial complex]. *Ekonomika APK*. Vol. 8, pp. 36–42.
5. Salun M. (2012) Struktura resursnoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv [Structure of resource potential of industrial enterprises]. *Komunalne gospodarstvo mist*. No. 102, pp. 170–178.
6. Schumpeter J. (1982) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of Economic Development]. Moscow : Progress (in Russian).
7. Sirenko N., Syrtseva S. (2015) Resursne zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku ahramykh pidpriemstv [Resource support of innovative development of agrarian enterprises]. Mykolaiv : MNAU (in Ukrainian).
8. Moiseenko T., Voitko S. (2014) Resursne zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv [Resource support of innovative activity of enterprises]. Kyiv : Alpha Advertising (in Ukrainian).
9. Hutorov O. (2010) Napriamy formuvannya staloho silskohospodarskoho zemlekorystuvannya v umovakh transformatsii zemelnykh vidnosyn [Areas of formation of sustainable agricultural land use in conditions of transformation of land relations]. *Bulletin of the Bila Tserkva National Agrarian University*. Vol. 4 (81), pp. 28–33.
10. Lazarenko P. (1995) Ekolohe-bioloheichni osnovy sil'skohospodars'koho rajonuvannya terytorii [Ecological and biological foundations of agricultural area zoning]. Dnipropetrovs'k : Porohy (in Ukrainian).
11. Katan L., Katan V. (2018). Ekonomiko-matematychnе modeliuвання resursnoho potentsialu pidpriemstv ahranoi sfery v dosiahnenni tsilei staloho rozvytku [Economic-mathematical modeling of balanced use of agricultural land in the framework of concept of sustainable development of agriculture]. *Agrosvit*. Vol. 6, pp. 3–7.

REFERENCES:

1. Polianska A. (2007) Resursne zabezpechennia rozvytku orhanizatsii v suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Resource support for the development of organizations in modern economic conditions]. Available at : file:///C:/Users/Skynet/Desktop/%D0%A0%D0%9F/ 81.pdf (accessed: 21 February 2019).
2. Shatalova T. (1998) Resursy i optimal'nye razmery proizvodstva [Resources and optimal production sizes]. *APK: ekonomika, upravlenie*. Vol. 7, pp. 64–68.
3. Berezin O., Plotnyk O. (2012) Ekonomichniy potentsial ahramykh pidpriemstv: mekhanizmy formuvannya ta rozvytku [Economic potential of agrarian enterprises: mechanisms of formation and development]. Poltava : Inter-Hrafika (in Ukrainian).

УДК:332.145

Тройнікова О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту***Машошина Т.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту***Troinikova Olena***Candidate of Economic Sciences, associate professor
Ukrainian State University of Railway Transport***Mashoshyna Tatyana***Candidate of Economic Sciences, associate professor
Ukrainian State University of Railway Transport*

ОЦІНЮВАННЯ ЕНДОГЕННИХ ФАКТОРІВ З ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

EVALUATION OF ENDOGENIC FACTORS INCREASING INVESTMENT ATTRACTION OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Інвестиції є потужним важелем ефективного розвитку будь-якого виробничого процесу. Створення інвестиційного клімату в країні та забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств є першочерговими завданнями на сучасному етапі. Рівень притоку інвестицій в підприємства машинобудівної галузі певною мірою залежить від фінансового стану підприємств. Оцінювання й дослідження рівня ліквідності підприємства є одними з напрямів аналізу його фінансового стану. Одним з етапів аналізу є оцінювання динаміки показників ліквідності. Під час дослідження з усіх показників ліквідності був виділений показник поточної ліквідності, який найбільш повно й об'єктивно відображає стан на конкретний період часу. У процесі дослідження використано економетричні методи. Застосування методу експертних оцінок дало змогу виявити основні фактори, що впливають на ліквідність. Використання економетричних методів під час аналізування взаємозв'язку між поточною ліквідністю та факторами, що впливають на неї, дало змогу визначити щільність залежності, характер залежності, отримати прогностичні показники та сформулювати рекомендації на майбутнє.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, поточна ліквідність, фінансова стійкість, рентабельність продажів.

АННОТАЦИЯ

Инвестиции являются мощным рычагом эффективного развития любого производственного процесса. Создание инвестиционного климата в стране и обеспечение инвестиционной привлекательности отечественных предприятий являются первоочередными заданиями на современном этапе. Уровень притока инвестиций в предприятия машиностроительной отрасли в определенной степени зависит от финансового состояния предприятий. Оценка и исследование уровня ликвидности предприятия являются одними из направлений анализа его финансового состояния. Одним из этапов анализа является оценивание динамики показателей ликвидности. При исследовании из всех показателей ликвидности был выделен показатель текущей ликвидности, который наиболее полно и объективно отображает состояние на конкретный период времени. В процессе исследования были использованы эконометрические методы. Применение метода экспертных оценок позволило выявить основные факторы, влияющие на ликвидность. Использование эконометрических методов при анализе взаимосвязи между текущей ликвидностью и факторами, которые влияют на нее, позволило определить тесноту зависимости, характер зависимости, получить прогностические показатели и сформулировать рекомендации на будущее.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, текущая ликвидность, финансовая стойкость, рентабельность продаж.

ANNOTATION

Investments are a powerful lever for the effective development of any production process. Creating an investment climate in the country and ensuring the investment attractiveness of domestic enterprises is a priority at the present stage. The treatment of investment attractiveness is based on the presentation of this category as a combination of objective and subjective characteristics of the object. The level of investment in enterprises of the engineering industry to a certain extent depends on their financial condition. When assessing the financial condition of an enterprise, analysis of the effective management of the working capital of an enterprise is traditionally conducted. Assessment and study of the level of liquidity of the enterprise is one of the directions in the analysis of the financial condition of the company. One of the stages of the analysis is the assessment of the dynamics of liquidity indicators. In the study of all liquidity indicators, the current liquidity indicator was selected, which most fully and objectively reflects the state for a given specific period of time. The research used econometric approaches. Building a single-factor linear regression model of the dependence of current liquidity on the indicator of financial stability and dependence of current liquidity on sales profitability allowed us to reveal a close linear relationship between an individual indicator and a factor. The density level and the nature of the relationship in the single-factor linear regression model were established on the basis of traditional econometric techniques. The value of the indicators confirmed the hypothesis of finding a close relationship between the selected factors and the obtained indicator. Conducting single-factor linear modeling and obtaining quantitative indicators for further analysis allowed us to apply the matrix method of constructing a multifactor linear regression to determine whether there is a relationship simultaneously between current liquidity and sales profitability, as well as between current liquidity and financial sustainability. The proposed approach will make it possible to forecast the desired indicator of current liquidity for the future.

Key words: investments, investment attractiveness, current liquidity, financial sustainability, profitability of sales.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки першочерговими завданнями є своєчасність та повнота сплати рахунків постачаль-

никам, погашення кредитів, виплата відсотків та розрахунки з працівниками щодо оплати праці. Крім того, надлишок грошових коштів є потенційним джерелом майбутнього інвестування або в реальні інвестиції, або у фінансові інструменти (акції, облигації).

Інвестиції є основним фактором ефективного розвитку будь-якого економічного процесу. Особливого значення набуває притік інвестицій в умовах модернізації економіки країни. Динаміка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності наведена в табл. 1 [1].

Аналізуючи сучасний стан промислової галузі, можемо спостерігати зберігання помірних темпів зростання. Машинобудування як складова промислової галузі має такі тенденції. Прямі інвестиції в економіці України в машинобудування у 2018 році наведені в табл. 2 [1].

Для вирішення проблеми збільшення притоку інвестицій, тобто підвищення інвестиційної привабливості, кожний суб'єкт господарювання вживає певних заходів. Аналіз фінансового стану є одним з напрямів, що дає змогу постійно спостерігати за поточною ситуацією на підприємстві.

Одним з напрямів під час проведення фінансового аналізу та вивчення особливостей діяльності підприємства є оцінювання ефективності управління та використання оборотних коштів підприємства. Управління оборотними коштами тісно пов'язане з рівнем ліквідності оборотних активів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна привабливість є сукупністю об'єктивних та суб'єктивних характеристик об'єкта інвестування, що обумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в цей об'єкт, виділяють поточну й перспективну інвестиційну привабливість залежно від часового горизонту аналізу або управління. Найпоширенішим трактуванням інвестиційної привабливості є розуміння характеристик інвестицій, що відповідають вимогам конкретних інвесторів. Е.Р. Патрушева, Р.Б. Кочетков, В.Б. Супян, Н.О. Лаврухіна розглядають інвестиційну привабливість як перевагу ймовірності досягнення, доцільності, що можна зіставити

з поняттям «ефект». С.Ф. Покропивний розуміє під інвестиційною привабливістю певний фінансовий стан, стан господарського розвитку підприємства або оптимальні умови для інвестування коштів, що залежать від фінансового стану підприємства або окремих напрямів його оцінювання. Під час визначення фінансового стану підприємства особливу увагу привертає ефективність використання та управління оборотними коштами підприємств, яку характеризує такий показник, як ліквідність [2; 3].

Проблему ліквідності підприємства досліджували західні науковці, зокрема Л.А. Бернстайн, Ю. Брігхем, Т. Карлін, А. Макмін, та вітчизняні вчені-економісти, наприклад Н.В. Тарасенко, В.І. Іваненко, М.А. Болух, Є.В. Мних, В.М. Мельник [4–6].

Ліквідність є важливим показником, що відображає фінансовий стан підприємства й цікавить його зовнішніх партнерів, а саме постачальників, конкурентів, фінансово-кредитні установи, посередників, інвесторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемі збільшення інвестицій, покращенню інвестиційної привабливості підприємства та рівню підвищення ліквідності вітчизняних підприємств присвячено багато публікацій. У статті зроблена спроба дослідження впливу фінансового стану підприємства щодо аналізу ліквідності на рівень інвестицій в машинобудівельні підприємства за рахунок побудови багатофакторної економіметричної моделі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та розроблення заходів з удосконалення управління ліквідністю в межах оцінювання інвестиційної привабливості підприємства машинобудівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класичний практичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства передбачає аналіз фінансового стану підприємства.

У складі етапів майнового оцінювання відбувається оцінювання напрямів ефективного управління оборотними активами, одним з яких є дослідження ефективного управління ліквідністю. З наявних показників ліквідності

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2017 роки (млн грн)

Економічна діяльність	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Усього	180 575,5	241 286,0	273 256,0	249 873,4	219 419,9	273 116,4	359 216,1	448 461,5
Промисловість	55 384,4	78 725,8	91 598,4	97 574,1	86 242	87 656	117 753,6	143 300,0

Таблиця 2

Динаміка прямих інвестицій в машинобудування України у 2018 році

Показник	Обсяги станом на:			
	1 січня 2018 року		31 грудня 2018 року	
	тис. дол. США	% до загального підсумку	тис. дол. США	% до загального підсумку
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин та устаткування	781 159,3	2,5	800 219,4	2,5

для дослідження вибраний коефіцієнт поточної ліквідності, який в режимі реального часу відображає поточний процес управління оборотними коштами підприємства.

Для дослідження теоретичних засад та розроблення заходів з удосконалення управління ліквідністю підприємства машинобудівельної галузі розроблена програма дослідження.

В процесі її виконання застосовувались економетричні моделі, що кількісно описують зв'язок між вхідними показниками економічної системи, тобто факторами (X) та результативним показником (Y). У загальному вигляді економетричну модель можна записати так:

$$Y=f(X,u), \quad (1)$$

де X – вхідні економічні показники; u – випадкова складова.

Для вибору найвпливовіших факторів на рівень ліквідності, що були визначені в процесі фінансового аналізу, скористуємось економетричними підходами, а саме методом експертних оцінок [7].

Як фактори, що впливають на значення коефіцієнта поточної ліквідності, були використані такі показники:

- 1) X1 – рентабельність (збитковість) підприємства;
- 2) X2 – коефіцієнт фінансової стійкості підприємства;
- 3) X3 – коефіцієнт оборотності активів підприємства;
- 4) X4 – коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Для перевірки узгодженості думок експертів визначається коефіцієнт конкордації. Узгодженість вважається задовільною, якщо $W \geq 0,5$, якщо ж $W \geq 0,7$, то узгодженість вважається доброю.

Для досліджуваного підприємства коефіцієнт конкордації склав 0,67. Отже, узгодженість добра. Вірогідність коефіцієнта конкордації перевіряється за критерієм Пірсона.

Розраховане значення за цим критерієм для підприємства перевищує табличне, тобто збіг думок експертів не випадковий.

Вилучення найбільш впливових факторів представлений на діаграмі убування впливу факторів (рис. 1).

З чотирьох факторів, які були вибрані для дослідження, більш за все впливають на значення коефіцієнта поточної ліквідності коефіцієнт фінансової стійкості (X2) та коефіцієнт рентабельності продаж (X1).

Подальший процес дослідження відбувається на основі цих факторів.

Побудова однофакторних моделей лінійної регресії залежності поточної ліквідності від показника фінансової стійкості та поточної ліквідності від показника рентабельності продажів дала можливість виявити тісну лінійну залежність між показником та кожним з факторів.

Коефіцієнт кореляції щільності між коефіцієнтом поточної ліквідності та коефіцієнтом фінансової стійкості склав $r_{yx} = 0,76$. Коефіцієнт кореляції щільності між коефіцієнтом поточної ліквідності та рентабельністю продажів склав $r_{yx} = 0,72$.

Для прогнозування результативного показника за рахунок кожного фактору необхідно встановити тенденцію цього фактору, наприклад, у часі. Для цього зроблене оброблення даних за попередні роки. Критерієм вибору тренду є величина достовірної апроксимації R^2 .

У нашому випадку R^2 має оптимальне значення за логарифмічного тренду (рис. 2, 3). На основі цього визначене прогнозне значення рентабельності та коефіцієнта фінансової стійкості. Після проведеного дослідження за традиційним однофакторним моделюванням застосовано матричний метод для побудови багатфакторної лінійної регресії, який довів існування прямо пропорційної залежності між поточною ліквідністю та рентабельністю продажів та обернено пропорційної залежності між поточною ліквідністю та фінансовою стійкістю [7].

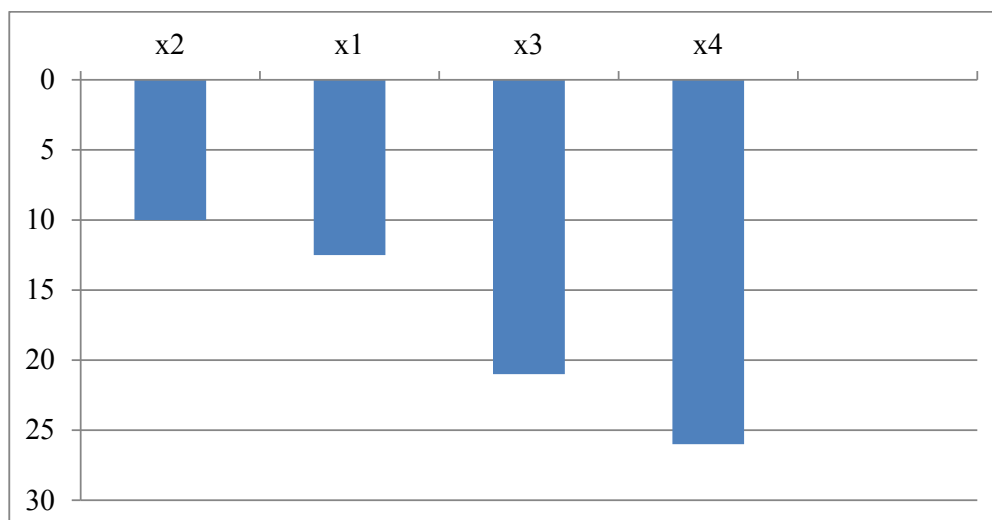


Рис. 1. Діаграма убування впливу факторів

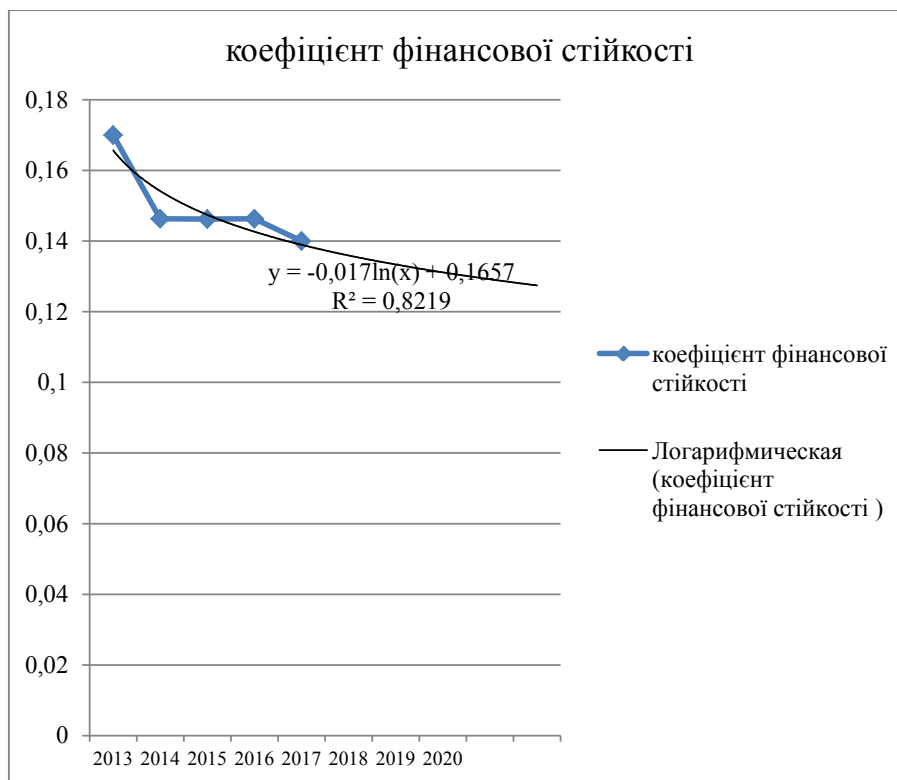


Рис. 2. Прогнозування коефіцієнта фінансової стійкості за логарифмічним трендом

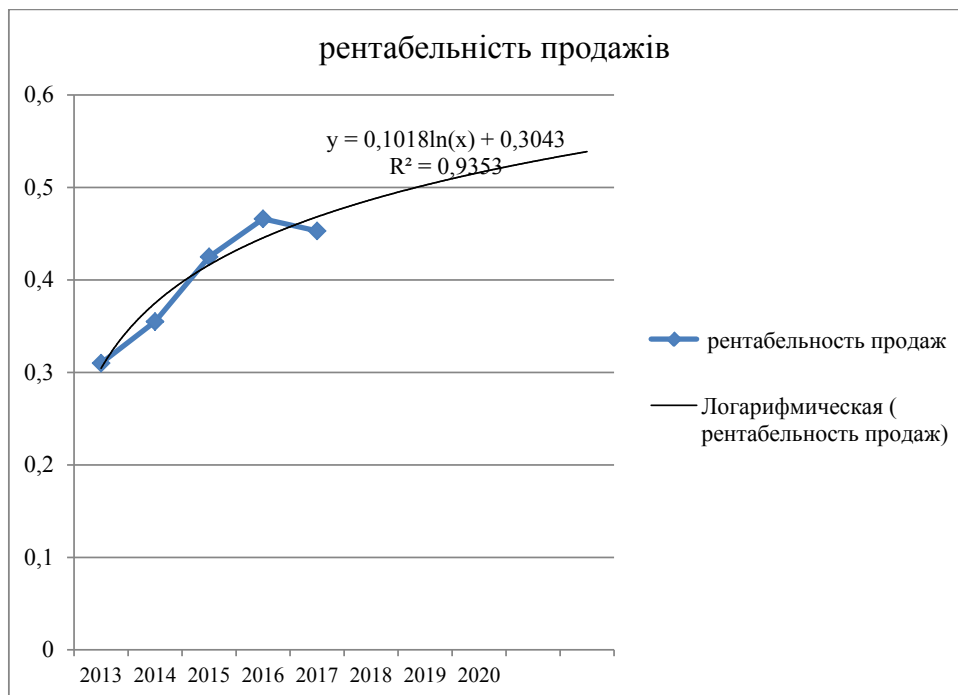


Рис. 3. Прогнозування коефіцієнта рентабельності за логарифмічним трендом

За результатами моделювання визначено рівняння лінійної регресії залежності коефіцієнта поточної ліквідності від обох факторів.

Наприкінці дослідження визначено прогнозні значення показника поточної ліквідності на перспективу залежно від вибраних факторів.

Висновки. На основі проведеного дослідження сформульовано рекомендації, які можна застосувати для підприємств машинобудівельної галузі на сучасному етапі, тому що підприємство, стосовно якого проведено оцінювання, має подібний стан ліквідності, як і більшість підприємств цієї галузі.

Основним напрямом під час визначення шляхів підвищення ліквідності є зниження дебіторської заборгованості. Категорії платоспроможності та ліквідності підприємства перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, адже ліквідність є стратегічною величиною, а платоспроможність відображає поточне становище підприємства. У зв'язку з тим, що в кризових ринкових умовах відбувається зменшення всіх видів фінансування, перед підприємствами постають такі завдання, як оптимізація використання власного прибутку підприємства, оптимізація собівартості продукції; пошук зовнішніх інвесторів.

Для їх вирішення доцільно контролювати надходження коштів та виявляти боржників із застосуванням стандартних методів. Для запобігання виникненню дебіторської заборгованості слід застосувати перший етап з підвищення платоспроможності підприємств державного сектору. Для досліджуваного підприємства за минулий період характерна відсутність довгострокових зобов'язань та забезпечень, довгострокових кредитів банків. Управління ліквідністю підприємства необхідно проводити на засадах постійного компромісу з урахуванням визначених пріоритетів та необхідності одночасної мінімізації ризику втрати ліквідності, а також ризику втраченої вигоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності у 2018 році. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.03.2019).
2. Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П. та ін. Економіка підприємства / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
3. Экономический словарь. URL : <http://www.slovarus.ru/?di=165933> (дата звернення: 27.03.2019).
4. Байук М.С. Ліквідність як необхідна умова платоспроможності. URL : <http://intkonf.org/bayuk-ms-likvidnist-yak-neobhidna-umova-platospromozhnosti> (дата звернення: 30.03.2019).
5. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз промислового підприємства. Львів : ЛБІ НБУ, 2010. 386 с.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. Москва : Инфра-М, 2008. 208 с.
7. Саленко О.В. Фінансовий аналіз діяльності підприємств залізничного транспорту. Харків : Укр. ДУЗТ, 2013. 42 с.

REFERENCES:

1. Prjami investyciji (akcionernyj kapital) v ekonomici Ukrainy za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti u 2018 roci: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennja: 30.03.2019).
2. Ekonomika pidpryjemstva / M.Gh. Ghreshhak V.M. Kolot, A.P. Nalyvajko ta in.; za zagh.red. S.F. Pokropyvnogho. – Kyjiv : KNEU, 2001. 528 p.
3. Ekonomicheskiy slovar': <http://www.slovarus.ru/?di=165933> (data zvernennja: 27.03.2019).
4. Bajuk M.S. Likvidnistj jak neobkhidna umova platospromozhnosti: <http://intkonf.org/bayuk-ms-likvidnist-yak-neobhidna-umova-platospromozhnosti> (data zvernennja: 30.03.2019).
5. Tarasenko N.V. Ekonomichnyj analiz promyslovogho pidpryjemstva. Ljviv : LBI NBU, 2010. 386 p.
6. Sheremet A.D., Sayfulin R.S., Negashev E.V. Metodika finansovogo analiza. Moskva : Infra-M, 2008. 208 p.
7. Salenko O.V. Finansovyj analiz dijajlnosti pidpryjemstv zaliznychnogho transportu. Kharkiv : Ukr. DUZT, 2013. 42 p.

УДК 330.34

Усов М.А.*асистент кафедри економіки і маркетингу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Гаврись О.О.***старший викладач кафедри економіки і маркетингу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Сусліков С.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Usov Maksim***Assistant, Department of Economics and Marketing
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"***Gavrys Olga***Senior Lecturer, Department of Economics and Marketing,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"***Suslikov Stanislav***Candidate of Economic Sciences, assistant professor,
Department of Management of Innovative
Entrepreneurship and International Economic Relations,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INNOVATIVE PROJECTS

АНОТАЦІЯ

Інвестиційна привабливість – це сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт і отримання певного ефекту від здійсненої операції. У статті представлено організаційну схему учасників управління конкурентоспроможністю інноваційних проєктів на основі досягнення взаємодії оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, що впроваджує інновації, та реалізованих ним завдань. Виділено низку переваг перед конкурентами, які потенційно може мати підприємство під час реалізації інноваційного проєкту. Запропоновано створення на підприємстві ради з інноваційних проєктів, що є першою необхідною сходинкою перебудови структури управління для прискорення та підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності. Перераховано обов'язки, переваги та недоліки інноваційних рад. Сформовано механізм поетапного управління конкурентоспроможністю інноваційного проєкту.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інноваційний проєкт, конкурентоспроможність, інвестиції, інноваційна рада.

АННОТАЦИЯ

Инвестиционная привлекательность – это совокупность факторов, анализ которых указывает на возможность вложения средств в тот или иной объект и получения определенного эффекта от проведенной операции. В статье представлена организационная схема участников управления конкурентоспособностью инновационных проектов на основе достижения взаимодействия оценивания инвестиционной привлекательности предприятия, которое внедряет инновации, и реализованных им заданий. Выделен ряд преимуществ перед конкурентами, которые потенциально может иметь предприятие при реализации инновационного проекта. Предложено создание на предприятии совета по инновационным проектам, которое является первой необходимой ступенью перестройки структуры управления для ускорения и повышения эффектив-

ности инновационно-инвестиционной деятельности. Перечислены обязанности, преимущества и недостатки инновационных советов. Сформирован механизм поэтапного управления конкурентоспособностью инновационного проекта.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инновационный проект, конкурентоспособность, инвестиции, инновационный совет.

ANNOTATION

Investment attractiveness is a combination of factors, the analysis of which indicates the possibility of investing in a particular object and obtaining a certain effect from the operation. The object of the article is to substantiate the practical recommendations for the formation of a mechanism of stage-by-stage management of innovative projects competitiveness, which are intended to increase their attractiveness for potential investors. The substantial amount of scientific work of Ukrainian and foreign scientists of various economic schools is devoted to issues of ensuring the investment attractiveness of enterprises. They investigated various aspects of this problem; in particular, they theoretically substantiated the investment attractiveness of an enterprise as an object of management, and paid considerable attention to assessing the investment attractiveness of enterprises. At the same time, issues of an applied nature remain insufficiently covered, in particular, the formation of a mechanism for the phased management of the competitiveness of innovative projects, which will increase their investment attractiveness. In this article the organizational chart of the participants of the competitiveness management of innovative projects on the basis of achieving the interaction of assessing the investment attractiveness of an enterprise, which implement innovations and the tasks accomplished by it, is presented. A number of advantages over competitors, which a company may potentially have during the implementation of an innovative project, are highlighted. The creation of an innovative council at the enterprise is suggested. Responsibilities, as well as advantages and disadvantages of in-

novative council are listed. The basis for the establishment of a mechanism for the phased competitiveness management of an innovation project is laid down. Creation of innovative councils is the first stage of the transformation of the traditional management structure of enterprises, which is intended to increase the success of the implementation of innovations. The proposed creation of an innovative council at the enterprise is the first necessary step in restructuring the management structure to accelerate and increase the efficiency of innovative and investment activities.

Key words: investment attractiveness, innovative project, competitiveness, investment, innovative council.

Постановка проблеми. Управління конкурентоспроможністю передбачає адекватне реагування на великий спектр викликів як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ промислового підприємства, при цьому інвестиційна привабливість – це одна з найважливіших характеристик, що впливає на залучення інвестицій, що здатне позитивно позначитись на конкурентоспроможності окремих інноваційних проектів. Варто зазначити, що останніми роками розвиток фінансових інститутів та залучення нашої держави у світові господарські зв'язки суттєво підвищують роль інвестиційної привабливості підприємств.

В сучасних умовах господарювання саме інноваційна діяльність є одним з ключових факторів підвищення ефективності функціонування підприємств, оскільки успішна реалізація інноваційних проектів здатна у відносно короткі терміни допомогти підприємству досягти конкурентних переваг та підвищити прибутковість діяльності. Інвестори прагнуть вибирати найперспективніші об'єкти інвестування щодо можливості забезпечення найвищої ефективності вкладених коштів. Таким чином, підприємства мають шукати шляхи, які забезпечать підвищення їхньої інвестиційної привабливості для того, щоби потенційні інвестори вклали гроші саме в їхні інноваційні проекти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення інвестиційної привабливості підприємств присвячена суттєва кількість наукових робіт українських та зарубіжних вчених, які досліджували різноманітні аспекти цієї проблеми. А.Г. Гончарук, А.А. Яцик, О.Б. Жихор теоретично обґрунтували інвестиційну привабливість підприємства як об'єкт управління. Велика кількість вчених, зокрема Н.Л. Овандер, М.О. Любецька, Ю.В. Буднікова, С.М. Ілляшенко, О.М. Олефіренко, приділили увагу оцінюванню інвестиційної привабливості підприємств. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання прикладного характеру, наприклад формування механізму поетапного управління конкурентоспроможністю інноваційних проектів, що збільшить їх інвестиційну привабливість.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційна привабливість підприємства визначається ступенем відповідності результатів запропонованого інноваційного проекту цілям інвестора. Конкурентоспроможність інноваційного проекту – це його динамічна влас-

тивість, що характеризує його здатність бути реалізованим в умовах ринкової конкуренції та відображає привабливість проекту як для споживача, так і для інвесторів, що визначається ступенем його економічної ефективності. Для управління конкурентоспроможністю інноваційних проектів пропонуємо створити на підприємстві ради з інноваційних проектів, що є першою необхідною сходинкою перебудови структури управління для прискорення та підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування механізму поетапного управління конкурентоспроможністю інноваційних проектів, які покликані підвищити їх привабливість для потенційних інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з обов'язкових умов успішного функціонування економіки країни загалом та однією з найважливіших сфер діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта є здійснення інвестиційної діяльності [1, с. 68]. Для залучення інвестиційних ресурсів підприємство має відповідати певним характеристикам, тобто бути інвестиційно привабливим. Інвестиційна привабливість – це сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт і отримання певного ефекту від здійсненої операції [2, с. 122], тобто вона є сукупністю ознак, що дають змогу потенційному інвестору оцінити те, наскільки інвестиційний об'єкт є більш привабливим, ніж інші, задля інвестування наявних коштів [3, с. 565].

Під час вирішення внутрішніх проблем управління інвестиційною привабливістю підприємство отримує можливість впливати на результати конкурентоспроможності впроваджуваних ним інноваційних проектів. До таких результатів належать:

- реалізація стратегічних планів впровадження інновацій та бізнес-планів інноваційних проектів;
- створення умов для доступу до інвестиційних ресурсів під час реалізації інноваційних проектів;
- вжиття заходів щодо реструктуризації, зокрема шляхом впровадження інновацій.

На нашу думку, поліпшення взаємодії із зовнішнім середовищем як складова управління інвестиційною привабливістю дає змогу забезпечити:

- залучення інвестицій для реалізації інноваційних проектів;
- зростання вартості активів підприємства;
- формування його іміджу, репутації як інноваційно активного підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності інноваційних проектів;
- формування комплексних грошових потоків, як наслідок, витяг ефективності їх застосування.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є досить складним процесом (рис. 1).

Методичне забезпечення оцінювання та подальше підвищення інвестиційної привабливості мають бути сформовані з огляду на індивідуальні особливості підприємства та кон'юнктури, що склалась на ринку інновацій.

За ринкового підходу виділяють найбільш значущі ознаки, які повинні бути загальними для всіх підприємств та відображати найважливіші для інвестора аспекти діяльності оцінюваних підприємств. Потім відбувається порівняння аналогічних показників усіх аналізованих

підприємств, виставляються підсумкові рейтингові оцінки. Відповідно, чим ближче значення рейтингової оцінки до еталонних, тим вище рівень інвестиційної привабливості [4, с. 67].

Для підвищення ефективності економічної діяльності може бути запропонована організаційна схема учасників управління конкурентоспроможністю інноваційних проектів на основі досягнення взаємодії оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, що впроваджує інновації, та реалізованих ним завдань (рис. 2).



Рис. 1. Процес оцінювання інвестиційної привабливості промислового підприємства



Рис. 2. Організаційна схема учасників управління конкурентоспроможністю інноваційних проектів

Конкурентна боротьба майже в усіх галузях постійно посилюється як всередині країни, та і на міжнародній арені, а конкурентоспроможність підприємств, які не мають доступу до сучасних технологій, що дають змогу випускати продуктивну, енерго- та матеріалоефективну, адекватну за ціною та якістю продукцію, стрімко падає [5, с. 177].

Інноваційний потенціал – це складна економічна категорія, яка фактично є характеристикою здатності суб'єкта господарювання до інноваційного розвитку, прогресу [6, с. 139].

Привабливим для інвестора є таке підприємство, яке буде характеризуватись високим рівнем впровадження нових видів техніки та технологій, вдосконалюючи їх та масово використовуючи у виробництві. Таке підприємство зможе існувати в конкурентному середовищі та буде надійним важелем для встановлення стійких та стабільних позицій як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках [7, с. 87].

Основним завданням промислового підприємства під час вибору інноваційної стратегії розвитку є процес прийняття таких інноваційних рішень, які допоможуть мінімізувати витрати та ризики на шляху досягнення поставлених цілей [8, с. 88].

Як зазначено вище, конкурентоспроможність інноваційного проекту характеризує його здатність бути реалізованим в умовах ринкової конкуренції та відображає привабливість проекту як для споживача, так і для інвесторів. Наведене визначення конкурентоспроможності інноваційного проекту включає такі змістовні положення.

По-перше, конкурентоспроможність є динамічною властивістю інноваційного проекту та формується на початкових стадіях його реалізації, а саме стадіях наукових досліджень (розроблення проекту та його інвестиційних програм) та впровадження інноваційної ідеї.

По-друге, конкурентоспроможність як властивість інноваційного проекту розглядається з різних точок зору, а саме споживача та інвестора. Споживача цікавить сукупність споживчих та вартісних характеристик результату реалізації проекту. Отже, в цьому контексті конкурентоспроможність інноваційного проекту виражає відмінності результатів реалізації проекту (його стан) на ринку через ступінь задоволення інноваційного продукту його споживачами. Інвестора ж насамперед цікавить економічна прибутковість проекту.

В інноваційному підприємстві велике значення мають терміни реалізації економічних інтересів виробників та споживачів технічної інновації [9, с. 49].

Аналіз літератури дав змогу виділити низку переваг перед конкурентами, які потенційно може мати підприємство під час реалізації інноваційного проекту, які дадуть змогу цьому підприємству реалізувати проект більш ефективно, тобто з вищою, ніж у конкурентів, якістю підсумкового інноваційного продукту або з нижчими витратами.

1) Перевага стосовно управління персоналом, задіяним в інноваційному проекті. В цьому разі йдеться про те, що наявність необхідного обсягу ресурсів достатньої кваліфікації дасть змогу реалізувати проект на більш високому рівні та з меншими зусиллями.

2) Перевага щодо інвестицій в інноваційний проект. Фінансування за рахунок власних коштів дасть змогу знизити витрати, а максимізація обсягу залучених інвестицій – реалізувати більш масштабний проект.

3) Перевага в технологічній галузі. Володіння новими, тим більше унікальними, технологіями може дати змогу підприємству створити продукт, який конкуренти перевершити не зможуть, а в перспективі – стати лідером або, можливо, навіть монополістом ринку (за проривної інновації) чи принаймні знизити витрати та підвищити якість продукції.

4) Перевага у сфері маркетингу інновацій. Йдеться про те, що не завжди успіху на ринку домагаються дійсно кращі продукти, адже споживачі не володіють всією інформацією про якість пропонованих їм товарів, тим більше переваги всіх новинок. У зв'язку з цим хороша маркетингова стратегія може дати змогу підприємству зайняти більшу частку ринку, навіть якщо воно пропонує продукт, який насправді не перевершує продукти конкурентів.

5) Перевага в інформаційній сфері. Йдеться про такі два аспекти, як володіння інтелектуальною власністю, що дає змогу отримати актуальну перевагу перед конкурентом, та вища якість функціонування інформаційних систем, що дасть підприємству можливість організувати інноваційну діяльність на вищому рівні.

Як будь-який інший процес управління, управління інвестиційною привабливістю припускає наявність керованого об'єкта та керуючого суб'єкта. Керованим об'єктом, тобто об'єктом управління, тут виступає сама інвестиційна привабливість підприємства [10, с. 30].

З вищевказаного можна зробити висновок, що управління конкурентоспроможністю інноваційних проектів – це надзвичайно складна та відповідальна діяльність, тому пропонуємо створити на підприємстві раду з інноваційних проектів. Створення ради є першою сходинкою перетворення традиційної структури управління підприємством задля збільшення успішності реалізації інновацій.

В обов'язки ради входять:

1) аналітичне оцінювання інноваційних проектів, що надходять з різних відділів самого підприємства, від сторонніх розробників;

2) оцінювання пропозицій потенційних інвесторів щодо фінансування інноваційних проектів;

3) аналізування факторів, що чинять негативний вплив на розвиток підприємництва у сфері науково-технічних інновацій та високих технологій, сприяння усуненню необґрунтованих обмежень та бюрократичних бар'єрів;

4) участь у проведенні маркетингових та соціологічних досліджень;

Таблиця 1

Три системи прийняття рішень в інноваційних радах

Метод	Опис	Переваги	Недоліки
Колегіальне старшинство	Вирішальний голос залишається за керівником	Можливість обліку багатьох думок	Ускладнення процедури прийняття рішень
Колегіальне узгодження	Рішення приймаються за принципом більшості голосів	Підвищення відповідальності членів інноваційної ради	Ослаблення керівництва інноваційним процесом
Касаційна колегіальність	Рішення приймаються тільки за загальної згоди (консенсусу)	Колективна відповідальність за прийняті рішення	Зниження оперативності прийняття рішень

5) підготовка пропозицій щодо організації та участі в роботі виставок, конференцій, семінарів, симпозіумів та інших заходів за напрямами діяльності ради;

6) розроблення механізмів та координація діяльності щодо стимулювання інноваційної активності підприємства.

Залежно від основної форми інноваційної діяльності (процесні інновації або продуктово-інновації) інноваційна рада може існувати у двох видах, таких як технічна рада й рада з нових продуктів. У сучасних умовах провідною стає рада з нових продуктів. Склад ради визначається з огляду на характер інноваційних проєктів. Як правило, рада повинна включати всіх членів Правління (якщо воно створене на підприємстві), а також низку провідних фахівців технологічного відділу та відділу маркетингу. Рекомендується запрошення на засідання з інноваційних питань керівників цехів та підрозділів, на яких буде лягати основний обсяг роботи під час реалізації інновації. В цьому разі запрошені повинні наділитися тими ж правами під час обговорення та голосування, що й постійні члени ради.

Основними перевагами інноваційних рад є:

- об'єднання ідей та знань керівників і ключових фахівців;
- легше сприйняття менеджерами середньої ланки та працівниками колективно прийнятих рішень;
- можливість запрошення членів рад для виконання спеціальних завдань, наприклад «мозкового штурму» щодо перспектив нового продукту;
- відсутність конфлікту між лінійними керівниками та спеціалістами.

Основними недоліками рад є:

- зайняття багато цінного часу керівників;
- запламування структурою рад лінії відповідальності й підпорядкування;
- те, що планування нових продуктів має бути роботою фахівців, тому часто не може підмінитися періодичними зборами;
- схильність членів рад зосереджуватись на інтересах своїх підрозділів.

Особливе значення у зв'язку з цим набуває характер прийняття рішень в інноваційних радах. Існують три системи прийняття рішень в інноваційних радах (табл. 1). Найбільш прийнятним варіантом є перший, за якого керівник підприємства має вирішальний голос.

Метод касаційної колегіальності повинен застосовуватись лише у виняткових випадках особливо великих інноваційних проєктів за умов ретельної підготовки проєкту за попереднього ознайомлення всіх членів ради з матеріалами та варіантами рішень.

Загалом створення інноваційних рад є першою необхідною сходинкою перебудови структури управління для прискорення та підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

Зв'язки між складовими схеми, відділами та елементами управління засновані на необхідності пошуку нових інноваційних проєктів та визначення найбільш оптимальних з них на основі процесу поетапного управління конкурентоспроможністю інноваційних проєктів, які приймаються в результаті відбору найбільш придатних для реалізації в конкретному підприємстві.

Питання інвестиційної привабливості підприємства нині є актуальним, оскільки конкуренція за інвестиційні ресурси стає все жорсткішою [11, с. 314].

Висновки. Інноваційна діяльність є окремою складовою частиною загальної економічної діяльності підприємства, яка полягає у виборі та реалізації найбільш раціональних шляхів модернізації, оновленні та розширенні інвестиційного потенціалу з використанням інновацій. Планування та здійснення інноваційної діяльності промислових підприємств вимагають проведення постійного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для формування потреб в інвестиціях, пошуку їх джерел, розроблення та реалізації інноваційних проєктів. Таким чином, для підвищення ефективності інноваційної діяльності на підприємствах пропонується створення рад з інноваційних проєктів, що є першою необхідною сходинкою перебудови структури управління для прискорення та підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

В подальшому на засадах дослідження буде сформовано механізм поетапного управління конкурентоспроможністю інноваційного проєкту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Усов М.А. Понятійний апарат та склад інноваційно-інвестиційного комплексу. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки)*. 2018. № 19 (1295). С. 68–71.

2. Жихор О.Б., Москвич М.М. Інвестиційна привабливість підприємства як об'єкт управління. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2012. Вип. 2. С. 118–123.
3. Rolik Y.A. A Complex Approach To Evaluating the Innovation Strategy of A Company to Determine its Investment Attractiveness. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 99. P. 562–571.
4. Буднікова Ю.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 11 (2). С. 67–70.
5. Гаврись М.О. Аналіз впливу факторів нестабільності на процеси відтворення основних засобів підприємств. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Тематичний випуск: *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2014. № 64 (1106). С. 177–182.
6. Сусликов С.В., Сусликов А.В., Колчина В.О. Сутність і структура інноваційного потенціалу організації. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Тематичний випуск: *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2015. № 25 (1134). С. 134–139.
7. Дискіна А.А., Чучуменко Р.О. Інноваційно-інвестиційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 12. С. 86–89.
8. Illiashenko S.M., Olefirenko S.M. Estimation of the innovative projects investment potential at the machine builders (evidence from LLC “Turbomash”). *Baltic Journal of Economic Studies*. 2015. № 1. P. 86–90.
9. Овчаренко Т.О. Інвестування інноваційних проєктів на промислових підприємствах України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2010. Вип. 117. С. 49–52.
10. Гончарук А.Г. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління. *Економіка харчової промисловості*. 2011. № 4. С. 29–33.
11. Овандер Н.Л., Любецька М.О. Концептуальна модель діагностики інвестиційної привабливості підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 314–320.
- diialn.: probl. teorii ta praktyku* [Financial and credit activity: Probl. of Theory and Practice]. 2012. Vyp. 2. S. 118–123.
3. Rolik Y.A. A Complex Approach To Evaluating the Innovation Strategy of A Company to Determine its Investment Attractiveness. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 99. P. 562–571.
4. Budnikova Yu.V. Metodyka otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv. [Methodology for assessing the investment attractiveness of enterprises]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis]. 2012. T. 11 (2). S. 67–70.
5. Havryis M.O. Analiz vplyvu faktoriv nestabilnosti na protsesy vidtvorennia osnovnykh zasobiv pidpriemstv. [Analysis of the influence of instability factors on the processes of reproduction of fixed assets of enterprises]. *Visnyk Nats. tekhn. un-tu “KhPI”*. Temat. vyp.: *Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva* [Bulletin of the National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute” series “Technological progress and efficiency”]. 2014. № 64 (1106). S. 177–182.
6. Suslikov S.V., Suslikov A.V., Kolchina V.O. Sutnist i struktura innovatsiinoho potentsialu orhanizatsii. [The essence and structure of the organization’s innovative potential]. *Visnyk Nats. tekhn. un-tu “KhPI”*. Temat. vyp.: *Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva* [Bulletin of the National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute” series “Technological progress and efficiency”]. 2015. № 25 (1134). S. 134–139.
7. Dyskina A.A., Chuchumenko R.O. Innovatsiino-investytsiina diialnist yak osnova pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv. [Innovation-investment activity as a basis for increasing the competitiveness of industrial enterprises]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seria: Ekonomika i menezhment* [International Humanitarian University Herald. Economics and Management]. 2015. Vyp. 12. S. 86–89.
8. Illiashenko S.M., Olefirenko S.M. Estimation of the innovative projects investment potential at the machine builders (evidence from LLC “Turbomash”). *Baltic Journal of Economic Studies*. 2015. № 1. P. 86–90.
9. Ovcharenko T.O. Investuvannia innovatsiinykh proektiv na promyslovykh pidpriemstvakh Ukrainy. [Investing of innovative projects at industrial enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika* [The Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy]. 2010. Vyp. 117. S. 49–52.
10. Honcharuk A.H. Investytsiina pryvablyvist promyslovoho pidpriemstva yak obiekt upravlinnia. [Investment attractiveness of an industrial enterprise as an object of management]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti* [Economy of the Food Industry]. 2011. № 4. S. 29–33.
11. Ovander N.L., Liubetska M.O. Kontseptualna model diahnostryky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstva. [Conceptual model of diagnostics of investment attractiveness of enterprise]. *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and Society]. 2017. Vyp. 10. S. 314–320.

REFERENCES:

1. Usov M.A. Poniatiinyi aparat ta sklad innovatsiino-investytsiinoho kompleksu [Conceptual apparatus and composition of the innovation and investment complex]. *Visnyk Nats. tekhn. un-tu “KhPI” (ekonomichni nauky)* Bulletin of the National Technical University “KhPI” (economic sciences)]. 2018. № 19 (1295). S. 68–71.
2. Zhykhor O.B., Moskvych M.M. Investytsiina pryvablyvist pidpriemstva yak obiekt upravlinnia [Investment attractiveness of the enterprise as an object of management]. *Finansovo-kredyt.*

УДК 339.564:338.433

Шабатура Т.С.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
і економіки підприємства
Одеського державного аграрного університету***Петренко О.П.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
і економіки підприємства
Одеського державного аграрного університету***Shabatura Tatiana***Ph. D. in Economics, Associate professor
Associate professor Department of Economic Theory
and Economics of the Enterprise
Odessa State Agrarian University***Petrenko Olga***Ph. D. in Economics, Associate professor
Associate professor Department of Economic Theory
and Economics of the Enterprise
Odessa State Agrarian University*

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

EXPORT POTENTIAL OF ENTERPRISES OF THE AGROINDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано динаміку експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору економіки України. Стаття охоплює теоретико-методологічні аспекти становлення та розвитку агропродовольчого сектору економіки України. Окреслено характерні ознаки проблем розвитку ринку вітчизняних агропродовольчих товарів. Виокремлено ключові деструктивні чинники експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору України. На основі проведеного аналізу обґрунтовано необхідність розроблення низки рекомендацій щодо стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору економіки України в таких напрямках, як оптимізація системи урядової підтримки та збільшення інвестицій в агропродовольчий сектор; підтримка експортного потенціалу агропродовольчого сектору України шляхом удосконалення механізму щодо усунення та мінімізації ризиків, які локалізують експортні можливості вітчизняних агропродовольчих підприємств; забезпечення ефективного землекористування на основі завершення земельної реформи; розвиток зовнішньоекономічних відносин та сприяння міжнародній торгівлі; нарощення адаптаційних можливостей агропродовольчих підприємств в контексті Євроінтеграції.

Ключові слова: агропродовольчий сектор економіки, експортний потенціал, Євроінтеграція, аграрний сектор, агропродовольчий ринок.

АНОТАЦИЯ

В статье проанализирована динамика экспортного потенциала предприятий агропродовольственного сектора экономики Украины. Статья охватывает теоретико-методологические аспекты становления и развития агропродовольственного сектора экономики Украины. Определены характерные признаки проблем развития рынка отечественных агропродовольственных товаров. Выделим ключевые деструктивные факторы экспортного потенциала предприятий агропродовольственного сектора Украины. На основе проведенного анализа обоснована необходимость разработки ряда рекомендаций по стратегии развития экспортного потенциала предприятий агропродовольственного сектора экономики Украины в таких направлениях, как оптимизации системы прави-

тельной поддержки и увеличения инвестиций в агропродовольственный сектор; поддержка экспортного потенциала агропродовольственного сектора Украины путем усовершенствования механизма по устранению и минимизации рисков, которые локализуют экспортные возможности отечественных агропродовольственных предприятий; обеспечение эффективного землепользования на основе завершения земельной реформы; развитие внешнеэкономических отношений и содействие международной торговле; наращивание адаптационных возможностей агропродовольственных предприятий в контексте Евроинтеграции.

Ключевые слова: агропродовольственный сектор экономики, экспортный потенциал, Евроинтеграция, аграрный сектор, агропродовольственный рынок.

ANNOTATION

The article analyzes the dynamics of export potential of enterprises of agro-food sector of Ukraine's economy. The article deals with theoretical and methodological aspects of the formation and development of the agro-food sector of the Ukrainian economy. The characteristic features of the problems of the development of the market of domestic agricultural products are also highlighted, among which the most significant: the prevailing growth rate of demand for agro-foodstuffs over the volumes of its supply; increasing society's demand for quality and safety of food products; constantly rising prices for foodstuffs; intensive bioenergy growth. The balance of export of agro-food products on the basis of cost indicators was analyzed. The main importers of products of enterprises of agro-food sector of Ukraine are defined. The main destructive factors of the export potential of enterprises of the agro-food sector of Ukraine were identified, which are: gradual decrease of volumes of foreign investments and capital investments in the development of the agro-food sector, in particular in the agrarian sector; reduction of adaptability of agro-food enterprises through the use of agrarians, mainly old-fashioned machines and technologies; low quality of agricultural products; increase in the cost price of agricultural products; resource orientation of domestic export of agro-food products. Based on the analysis, the necessity of developing a number of recommendations regarding the strategy of development of export potential of enter-

prises of the agro-food sector of the Ukrainian economy has been substantiated in the following areas: optimization of the state support system and increase of investment into the agro-food sector; Supporting the export potential of the Ukrainian agro-food sector by improving the mechanism for eliminating and minimizing the risks that localize the export opportunities of domestic agro-food enterprises; provision of effective land use based on the completion of land reform; development of foreign economic relations and promotion of international trade; increasing the adaptability of agro-food enterprises in the context of European integration.

Key words: agro-food sector of the economy, export potential, European integration, agrarian sector, agro-food market.

Постановка проблеми. Сьогодні ключовим елементом національної економіки є підприємства агропродовольчого сектору, ефективність економічного розвитку яких визначає рівень матеріального забезпечення країни, задоволення потреб споживчого сектору, економічного зростання національної економіки загалом та її інтеграції в Європейський Союз зокрема. Відповідно, актуалізується питання дослідження динаміки експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору в умовах поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку підприємств агропродовольчого сектору України та оцінювання їх експортно-імпортного потенціалу присвячені праці таких відомих науковців, як П.І. Гайдуцький [1], І.Ю. Гришова, А.О. Янчук, Т.Л. Шестаковська, С.В. Негоденко [2, 3], Г.О. Гуменюк [4], Т.О. Осташко [5, 6], О.М. Шарапа [7], О.М. Шпичак [8]. У своїх працях вони виклали методику та методи функціонування підприємств агропродовольчого сектору України, дослідили їх зовнішньоекономічні зв'язки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак наявні відмінності їх окремих позицій щодо оцінювання експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору України та окреслення перспектив зовнішньоекономічних векторів розвитку вітчизняного агропродовольчого ринку у світовому економічному просторі підтверджують складність та актуальність цієї проблеми, що зумовлює необхідність подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз динаміки експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні процеси, що протягом останніх десятиріч відбувались на соціально-економічній платформі Україні, стали причиною радикальних змін торговельно-економічного простору на міжнародному рівні, суттєво посиливши роль агропродовольчого сектору в національній економіці. Підтвердженням такої динаміки є місце агропродовольчих підприємств в структурі обсягу реалізованої переробної промислової продукції, питома вага яких поступово зростає, а саме з 20,3% у 2016 році до 22,4% у 2017 році [9]. Така тенденція сприяла посиленню вагомості агропродовольчих то-

варів у вітчизняному експорті, відсунувши на другий план машинобудівну та хімічну індустрію, а також металургійну промисловість, що традиційно посіла перше місце. Згідно з даними Державної служби статистики України у січні-жовтні 2017 року реалізація агропродовольчої продукції склала 364,8 млрд грн, що відповідає 21,2% усієї національної промислової продукції. Традиційно найбільшу частку посідає виробництво олії та жирів тваринницького походження, яких було реалізовано на 103,9 млрд грн більше, що склало 6% загального обсягу всієї промисловості [10].

З огляду на інтеграційні тенденції та особливості входження України в Євросоюз, необхідність створення в країні сприятливого економіко-політичного клімату для забезпечення сталого економічного зростання національної економіки та максимального досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств окреслюється потреба реалізації стратегічних орієнтирів економічного розвитку кожного підприємства, їх здатність завчасно адаптуватись до відсутності визначеності та викликів євроінтеграційних процесів. З одного боку, тенденції розвитку євроінтеграційних процесів є джерелом генерування деструктивних чинників, пов'язаних з ризиками реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, а з іншого боку, глобалізація євроінтеграційних процесів окреслює перспективи нарощення нових можливостей для максимального досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств [1–8].

Економічні умови реальності окреслили ринком вітчизняних агропродовольчих товарів колом характерних ознак.

1. Переважаючі темпи зростання обсягів попиту на агропродовольчу продукцію над обсягами її пропозиції, а також посилююча вимогливість соціуму до якості та безпечності харчових товарів.

2. Постійно зростаючі ціни на продовольчу продукцію, що генерує соціальну напругу через зниження купівельної спроможності населення країни.

3. Інтенсивне зростання біоенергетики, в результаті чого в аграрній сфері відбувається переорієнтація агровиробників на вирощування «біопаливних» культур, що забезпечує отримання ними надприбутків під час експорту зазначеної продукції, проте має руйнівний характер для сільського господарства через порушення меліоративних технологій, що приводить до сильного виснаження ґрунтів.

Враховуючи зазначені характерні ознаки розвитку вітчизняного ринку агропродовольчої продукції та зважаючи на посилюючі тенденції розвитку інтеграційних та глобалізаційних процесів, можемо впевнено зазначити, що для вітчизняного агропродовольчого виробництва дедалі характернішою стає національна відкритість для інших країн світу, що сприятиме як

розвитку самих українських агропродовольчих підприємств, так і зростанню кількості споживачів їх продукції.

Ґрунтовне дослідження перспектив реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України в умовах посилення інтеграційних процесів національної економіки засвідчило, що ефективність розвитку агропродовольчого виробництва стримується насамперед низькими виробничими обсягами аграрної продукції через використання аграріями переважно застарілої техніки та технології, що перш за все негативно впливає на якість виробленої продукції та зумовлює зростання її виробничої собівартості. Через це ресурсне спрямування вітчизняного експорту агропродовольчої продукції, особливо аграрної, генерує вразливість України в зовнішньоторговельних відносинах, адже попит на сировинні ресурси має непостійний характер з чутливим ціновим критерієм. Внаслідок цього Україна досить помітно поступається економічно розвиненим країнам світу за відповідними критеріями продуктивності праці.

Проте, оперуючись статистичним матеріалом, відзначаємо, що українські агропродовольчі підприємства все ж таки спроможні експортувати на європейський ринок та країни СНД агропродовольчу продукцію з високою доданою вартістю.

Проведений аналіз наочно показує, що зростання масштабів виробництва агропродовольчої продукції вітчизняними підприємствами забезпечило нарощення експортного обігу відповідної продукції. Вартість експортованої агропродовольчої продукції, як засвідчують дані Державної служби статистики, зросла з 4 713,4 млн дол. США у 2010 році до 17 746,9 млн дол. США у 2017 році (табл. 1).

Водночас зовнішньоторговельний баланс України у 2017 році порівняно з 2016 роком характеризується тенденцією зростання обсягу експорту на 19,0% та зростання обсягу імпорту на 26,4%. У товарній структурі зовнішньої торгівлі експортний обіг агропродовольчої продукції в 4,1 рази перевищує імпортний обіг.

Україна ще досі утримує лідируючі позиції в експорті на світовий ринок продукції рослинництва (21,3% у 2017 році,) а саме пшениці,

кукурудзи, ячменю, сояшникової олії та субпродуктів з курятини. Це сприяє істотному покращенню зовнішньоторговельних відносин. Поступово українські експортери агропродовольчої продукції зміцнюють свої ринкові позиції в Єгипті, Китаї, Ізраїлі, інших країнах Перської затоки, Азії, країнах СНД. Загалом зовнішньоторговельний обіг України за експортно-імпортними операціями агропродовольчою продукцією охоплює 117 країн світу.

Статистичний матеріал 2017 року свідчить про те, що частка країн СНД у загальній структурі вітчизняного експорту сягнула тільки 25%, зокрема експорту агропродовольчої продукції – 12%, що значно поступається зовнішньоторговельним зв'язкам з європейськими країнами, показники за якими сягнули 32% і 27% відповідно. Загалом за останні п'ять років (з 2013 по 2017 роки) Україна помітно наростила вхід на ринок східних країн, про що свідчить досить значна частка загального експорту, а саме 28%, та експорту агропродовольчих товарів, а саме 39%.

Відповідність українського законодавства європейським вимогам у векторі аграрного виробництва та забезпеченні продовольчої безпеки сприяла успішному проходженню сертифікації 238 вітчизняних агропродовольчих підприємств, що дало їм право експортувати агропродовольчу продукцію в зону європейського ринку. Проте, незважаючи на позитивну динаміку експортних операцій агропродовольчої продукції, Україна внаслідок негативної дії цін на агропродовольчу продукцію, що діють на світових ринках, все ще не спроможна забезпечити себе достатнім розміром валютної виручки. Так, індекс цін на агропродовольчі товари, як засвідчують дані Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO), протягом дослідного періоду, а саме з 2011 по 2017 роки, впав з 229,9% до 164,0%, тобто в 1,4 рази, що спричинило недоотримання Україною у 2017 році 2,9 млрд дол. США [9].

Загалом слід відзначити, що східні держави є досить перспективним ринком для постачання українського експорту агропродовольчої продукції та окреслюють перспективу нарощення

Таблиця 1

Експортний обіг агропродовольчої продукції вітчизняними підприємствами у 2010–2017 роках, млн дол. США

Показники	Роки					2017 рік до 2010 року, разів
	2013	2014	2015	2016	2017	
Продукція рослинництва	5 034,9	3 976,3	5 532,1	9 213,9	9 215,7	4,7
Продукція тваринництва	5 96,0	771,4	936,6	961,3	1 108,8	2,8
Продукція олійно-жирової промисловості	1 796,0	2 617,3	3 396,4	4 211,5	4 605,7	4,6
Продукція харчової промисловості	2 088,0	2 571,1	2 939,0	3 493,9	2 826,7	3,5
Експорт агропродовольчої продукції, всього	9 514,9	9 936,1	12 804,1	17 880,6	17 746,9	3,8

Джерело: складено автором за [9; 10]

експортного потенціалу України, насамперед для аграрного сектору.

Щодо географічної характеристики експортного обігу аграрної продукції України, то тут ситуація склалася наступним чином: 26 становила всього 101 країну-експортеру. При цьому слід зазначити, що обсяг імпортування країн Європейського Союзу, Білорусії, Азербайджану за цей період становив 7,6; 6,0; 4,2; і 3,0 млн тонн відповідно [9].

Щодо експорту таких стратегічно важливих для України сільськогосподарських культур, як кукурудза та ячмінь, то поставки цієї сільськогосподарської продукції спрямовувалися переважно в Білорусь (1,1; 5,5; 3,9; 1,8 і 8,2 млн тонн кукурудзи за дослідний період) та країни Близького Сходу (понад 18,3 млн тонн ячменю за дослідний період) [9; 10].

Експортним закупівельним цінам на зерно, як засвідчив проведений аналіз, властивий динамічний характер, що корелюється із середньосвітовими цінами на цю сільськогосподарську продукцію. Експортні ціни на вітчизняну зернову продукцію протягом дослідного періоду поступалися не лише середньосвітовим, але й експортним цінам на зерно США через низьку якість експортної зернової продукції з України.

Щодо експорту продукції тваринництва з України, то, незважаючи на щорічне зростання її обсягів за дослідний період, її частка в структурі вітчизняної агропродовольчої продукції характеризується тенденцією поступового зниження, а саме із 17,0% у 2010 році до 5,4% у 2017 році [9].

Вагома частка експорту вітчизняної продукції тваринництва спрямовується в країни СНД, а саме 81,9% у 2017 році, а тільки 3,1% закуповують європейські країни. Така тенденція спровокована насамперед низькою якістю вітчизняної продукції тваринництва, що не відповідає європейським ринковим стандартам якості. В абсолютному виразі експортні поставки вітчизняної продукції тваринництва в європейські держави у 2017 році продемонстровані такими показниками: експорт свинини склав 11 032,3 кг, м'яса (свіжого) – 1 993,7 кг, м'яса (мороженого) – 1 246,7 кг, баранини або козлятини – 104,5 кг, м'яса та істівних субпродуктів свійської птиці – 32 780,4 тис. кг, риби свіжої – 350,9 кг, молока та вершків, незгущених та без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин – 8 967,6 кг, молока та вершків, згущених та з доданням цукру чи інших підсолоджувальних речовин – 397,9 тис. кг, масла – 161,1 тис. кг, сирів всіх видів та кисломолочних сирів – 6 806,2 кг [9; 10].

Слід зазначити, що в загальній структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції за дослідний період 2010–2017 років досить помітно підвищилась частка продукції олійно-жирової промисловості (в 7,2 рази), зростання вартісних критеріїв за якою становило 587,2 млн дол. США у 2010 році до 4 211,4 млн дол. США у 2017 році. Причому ключові поставки експорту з цієї групи агропродовольчої продукції відведені соняшниково-

вій олії, про що свідчить зростання експортних обсягів (в 7,3 рази, або з 545,8 млн дол. США у 2010 році до 3 974,4 млн дол. США у 2017 році), що зумовлене налагодженням зовнішньоторговельних зв'язків щодо поставки соняшникової олії із 45 у 2010 році до 94 країн світу в 2017 році [10].

За якісними критеріями соняшникова олія вітчизняного виробництва значно випереджає пальмову олію, яку закуповують переважно економічно нерозвинуті країни, тоді як на європейському на східному ринку віддають перевагу саме українській соняшниковій олії. Водночас через підвищення світового попиту на ріпак, що належить до «біопаливних» сільськогосподарських культур, протягом останніх років експортні поставки цієї продукції обіймають передові позиції.

Пріоритетну роль у розвитку національної економіки відіграє експорт ключових продуктів вітчизняної харчової промисловості, обсяги закупки за якими на світових ринках протягом 2010–2017 років суттєво зросли (2,7 рази, або у вартісному виразі на 2,2 млрд дол. США.). Визначне зростання експортних обсягів за цією продукцією відбулося саме до держав Європейського Союзу, а саме понад 5 разів, а також до азійських держав, а саме в 4,4 рази. Трохи меншими темпами відбулося зростання експортних обсягів готових харчових продуктів вітчизняного походження до країн Африки, а саме в 2,5 разів, та країни СНД, а саме у 2,2 рази [9].

Зауважимо, що вступ України в СОТ спровокував відповідні трансформації у структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції за всіма групами товарів:

1) частка продукції рослинницького походження у 2007 році (що для України характерний набуттям членства в СОТ) сягнула 27,6%, продукція тваринницького походження становила 12,0%, продукція олійно-жирової промисловості становила 27,5%, а продукція харчової промисловості становила 32,9%;

2) частка продукції рослинницького походження в структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції у 2017 році зросла до 51,5%, тоді як частка решти груп агропродовольчої продукції зменшилась до 5,4; 23,6 і 19,5% відповідно [9; 10].

Протягом 2010–2017 років, як засвідчують статистичні дані, найсуттєвіше зростання експортних поставок вітчизняної агропродовольчої продукції відбулося саме в країни Африки, а саме в 7,9 разів, країни Азії – в 6 разів, країни СНД – в 1,9 рази [9; 10].

Нарощення обсягів експортних поставок вітчизняної продукції рослинного походження в африканські країни за дослідний період становило 7,9 разів, або з 440,7 млн дол. США у 2010 році до 3 488,2 млн дол. США у 2017 році, переважно за рахунок продажу зерна (зріс на 71,2%) та соняшникової олії (на 23,0%).

Простежується повільна втрата традиційного імпортера вітчизняної агропродовольчої продукції, яким були країни СНД, що у 2010 році

закуповували визначну частину вітчизняної агропродовольчої продукції (44,3%). Більш того, основним імпортером країн СНД вітчизняної агропродовольчої продукції була саме Росія (понад 90%), проте з огляду на геополітичні фактори України та агресивний характер Росії до нашої держави ці зовнішньоторговельні зв'язки втратили свою актуальність та значимість.

Отже, за результатами проведеного аналізу виокремимо ключові деструктивні чинники експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору України.

1) Поступове зниження обсягу іноземних інвестицій та капітальних вкладень у розвиток агропродовольчої сфери, зокрема в аграрний сектор, насамперед через хронічний характер дії мораторію на землю, що стримує всебічне використання через фінансово-кредитні установи фінансового інструментарію залучення інвестицій або кредитів під заставу власного майна, а не орендованого, якою є земля.

2) Зниження адаптаційних можливостей агропродовольчих підприємств через:

– використання аграріями переважно застарілої техніки та технології, що перш за все негативно впливає на якість виробленої продукції та зумовлює зростання її виробничої собівартості;

– інтенсивне зростання біоенергетики, в результаті чого в аграрній сфері відбувається переорієнтація агровиробників на вирощування «біопаливних» культур, що забезпечує отримання ними надприбутків під час експорту зазначеної продукції, проте має руйнівний характер для сільського господарства через порушення меліоративних технологій, що приводить до сильного виснаження ґрунтів;

– ресурсне спрямування вітчизняного експорту агропродовольчої продукції, що генерує вразливість України у зовнішньоторговельних відносинах, в результаті чого вона щодо експорту агропродовольчої продукції досить помітно поступається економічно розвиненим країнам світу за відповідними критеріями продуктивності праці [11].

Висновки. Проведений аналіз динаміки експортного потенціалу підприємств агропродовольчого сектору України довів, що, маючи власний ресурсний потенціал, наша держава може зробити внесок у стабілізаційні процеси на світовому ринку продовольства. Майже необмежені адсорбційні можливості світового ринку й високий рівень цін на продукцію можуть забезпечити вітчизняному товаровиробнику прибуток на рівні, достатньому для відтворення та розширення власного виробництва. Це окреслює перспективи подальших досліджень щодо вирішення широкого кола нагальних проблем, насамперед оптимізації системи урядової підтримки та збільшення інвестицій в агропродовольчий сектор; підтримки експортного потенціалу агропродовольчого сектору України; забезпечення ефективного землекористування; розвитку зовнішньоекономічних відносин та сприяння міжнародній торгівлі; на-

рошення адаптаційних можливостей агропродовольчих підприємств в контексті Євроінтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький П.І. Україна і ЄС: проблеми інтеграції. URL : <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayinayes-problemiintegraciyi-html> (дата звернення: 12.01.2019).
2. Gryshova I.Ju., Yanchuk A.O., Shestakovska T.L. The mechanism for implementing the functions of consumerism in market conditions. *Науковий вісник Полісся*. 2016. Ч. 1. № 1 (9). С. 93–101.
3. Gryshova I.Ju., Negodenko S.V., Shestakovska T.L. The methodological principles of determining the level of performance of the functions of consumerism. *Науковий вісник Полісся*. 2017. Ч. 1. № 3 (11). С. 62–67.
4. Гуменюк Г.О. Проблеми і перспективи стандартизації сільськогосподарської продукції. *Стандартизація: методологія та практика*. 2014. № 6. С. 18–21.
5. Осташко Т.О. Експорт агропродовольчих товарів у ЄС: перспективи і завдання. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 83–93.
6. Осташко Т.О. Розвиток аграрного сектору економіки України в умовах світових інтеграційних процесів. *Збірник матеріалів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників*. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. С. 228–232.
7. Шарапа О.М. Система гарантування якості продукції на великотоварних сільськогосподарських підприємствах. *Формування ринкової економіки*. 2015. № 33. С. 431–440.
8. Шпичак О.М. Вигоди та проблеми експорту зерна з України. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 5–15.
9. Експорт української сільгосппродукції до ЄС зріс на 16%. URL : <http://agroconf.org/content/eksport-ukrayinskoyisilgospprodukciji-do-ies-zrisna> (дата звернення: 03.01.2019).
10. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.12.2018).
11. Шабатура Т.С. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України. *Аграрний вісник Причорномор'я*. 2018. Вип. 89. С. 99–108.

REFERENCES:

1. Gaiduckiy P.I. (2016). Ukrainai Yes: problemy intehratsii. [Ukraine and the EU: integration problems]. (unpublished). Available at: <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayinayes-problemiintegraciyi-html> (accessed: 12.01.2019).
2. Gryshova I.Ju., Yanchuk A.O., Shestakovska T.L. (2016). The mechanism for implementing the functions of consumerism in market conditions. *Scientific bulletin Polesie*. Vol. 1. no. 1 (9). Pp. 93–101.
3. Gryshova I.Ju., Negodenko S.V., Shestakovska T.L. (2017). The methodological principles of determining the level of performance of the functions of consumerism. *Scientific bulletin Polesie*. Vol. 1. No. 3 (11). P. 62–67.
4. Gumenyuk G.O. (2014). Problemy i perspektyvy standartyzatsii silskohospodarskoi produktsii [Problems and prospects of standardization of agricultural products] *Standardization: methodology and practice*. No. 6. P. 18–21.
5. Ostashko T.O. (2016). Problemy i perspektyvy standartyzatsii silskohospodarskoi produktsii [Export of agri-food products to the EU: prospects and challenges]. *Economics and Forecasting*. No. 1. P. 83–93.
6. Ostashko T.O. (2012). Rozvytok ahrarynoho sektoru ekonomiky Ukrainy v umovakh svitovykh intehratsiinykh prot-

- sesiv [Development of the agrarian sector of Ukraine's economy in the conditions of world integration processes]. Collection of materials of the All-Ukrainian Congress of Scientists of Economists-Agrarians. Kyiv : NSC IAE. P. 228–232.
7. Sharapa O.M. (2015). Systema harantuvannia yakosti produktsii na velykotovarnykh silskohospodarskykh pidpriemstvakh [System of quality assurance on large-scale agricultural enterprises]. *Formation of a market economy*. № 33. P. 431–440.
 8. Shpichak O.M. (2013). Вигоди та проблеми експорту зерна з України. Економіка АПК [Benefits and problems of exporting grain from Ukraine]. *Economy of agroindustrial complex*. No. 10. P. 5–15.
 9. Eksport ukrainskoi silhospproduktsii do YeS zris na 16% [Exports of Ukrainian agricultural products to the EU grew by 16%]. (unpublished). Available at: <http://agroconf.org/content/eksport-ukrayinskoyisilgospproduktsiyi-do-ies-zrisna> (accessed: 03.01.2019).
 10. Derzhavnoi sluzhby statyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. (unpublished). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 28.12.2018).
 11. Shabatura T.S. (2018). Otsinka derzhavnoi pidtrymky ahrarnoho sektoru Ukrainy [Assessment of state support to the agrarian sector of Ukraine]. *Agrarian Bulletin of the Black Sea Region*. Vol. 89. P. 99–108.

УДК 658.5:002.66

Шостаковська А.В.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Європейського університету*

Shostakovska Antonina
*Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department
of management and marketing
European University*

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми якості інформаційного забезпечення управління діяльністю промислових підприємств. Обґрунтовано значення та завдання розташування вузлів контролю на всіх етапах прийняття та здійснення контролю виконання управлінських рішень. Доведено, що вузли контролю дають можливість мінімізувати неякісну реалізацію управлінського рішення як на нижньому рівні ієрархії управління (виробничому), так і на вищому рівні управлінської ієрархії (центри контролю за управлінням виробництвом промислового підприємства). На прикладі алгоритму процесу технічного оновлення виробництва розглянуто можливість створення вузлів контролю для визначення можливості спотворення інформації. З'ясовано те, яким чином вузли контролю на всіх стадіях оновлення виробничих потужностей підприємства можуть виявити спотворення інформації та сформулювати необхідні коригуючі заходи для того, щоб наступні етапи не враховували ці помилки. Доведено, що впровадження вузлів контролю допоможе менеджменту промислового підприємства нівелювати вплив зазначених у статті спотворень інформації на результат.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, управлінські рішення, вузли контролю, технічне оновлення виробництва, промислові підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы качества информационного обеспечения управления деятельностью промышленных предприятий. Обоснованы значение и задания расположения узлов контроля на всех этапах принятия и осуществления контроля исполнения управленческих решений. Доказано, что узлы контроля дают возможность минимизировать некачественную реализацию управленческого решения как на нижнем уровне иерархии управления (производственном), так и на высшем уровне управленческой иерархии (центре контроля над управлением производством промышленного предприятия). На примере алгоритма процесса технического обновления производства рассмотрена возможность создания узлов контроля для определения возможности искажения информации. Выяснено то, каким образом узлы контроля на всех стадиях обновления производственных мощностей предприятия могут обнаружить искажение информации и сформировать необходимые корректирующие меры для того, чтобы следующие этапы не учитывали эти ошибки. Доказано, что внедрение узлов контроля поможет менеджменту промышленного предприятия нивелировать влияние указанных в статье искажений информации на результат.

Ключевые слова: информационное обеспечение, управленческие решения, узлы контроля, техническое обновление производства, промышленные предприятия.

ANNOTATION

The article is devoted to the actual problem of today's realities of the functioning of industrial enterprises, which is determined by

the need to develop measures to improve the quality, accuracy, objectivity of the information support of the management system of their activities. Indeed, in conditions of instability, characterized by the interaction of internal and external factors, the development of an industrial enterprise definitely depends on the information that managers use to make managerial decisions. The article substantiates the importance and tasks of the location of control units at all stages of the adoption and implementation of control over the implementation of management decisions. It is proved that the control units give the opportunity to minimize the poor-quality implementation of the management decision, both at the lower level of the management hierarchy (production) and at the highest level of the management hierarchy (the control center for the management of production of an industrial enterprise). The source control element of any production object, namely, the purpose and objectives of development, is disclosed. The main tasks of the management of industrial enterprises, as well as the possibility of distortions in the range of management information provision, which can have both natural and artificial character, are determined. The content and tasks of the stages of implementation of the technical update of industrial production: preparatory; direct and post-preparation. On the example of the given algorithm of the process of technical upgrade of production, the possibility of creating control nodes, to determine the possibility of distortion of information. It has been determined how the control nodes at all stages of updating the production capacities of the enterprise can detect distortion of information and formulate the necessary corrective measures so that the following stages do not take into account these errors. It is proved how the introduction of control units will help the management of the industrial enterprise to minimize the consequences of the information specified in the article for distortion of the result.

Key words: information provision, management decisions, control nodes, technical upgrades of production, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Численні проблеми управління бізнес-процесами, які виникають під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, потребують комплексного вирішення. Серед найбільш впливових зовнішніх факторів фахівці виділяють нестабільність макроекономічної та правової ситуації в країні, збільшення впливу міжнародних фінансових трендів, загострення внутрішньої конкуренції [1]. Найбільшим внутрішнім фактором, що спричиняє проблеми під час перебігу бізнес-процесів, вважається сьогодні неповна інформація як про поточний стан, так і про перспективи розвитку промисло-

вого підприємства й вітчизняного промислового сектору загалом [2].

Для усунення негативної дії названих факторів потрібно сформувавши нові підходи до контролю в системі управління промисловим виробництвом, які:

- допоможуть точно визначити економічні проблеми підприємства;

- зможуть своєчасно подати сигнали для вжиття заходів;

- забезпечать інформаційну підтримку управління бізнес-процесами за встановленими цілями;

- допоможуть ліквідувати «вузькі місця» на підприємстві з орієнтацією на перспективу.

Інформаційна підтримка менеджменту промислових підприємств розвивається в напрямі набуття нових функцій, адже інформаційна система має вже не лише інформувати керівників щодо поточного стану справ у виробництві, але й давати варіанти прогнозів на випадок змін внутрішньої або зовнішньої ситуації.

Отже, вирішення прикладного завдання якісного контролю, в результаті чого на промислових підприємствах підвищилася би якість інформаційних потоків, необхідних для підготовки управлінських рішень, є актуальним, адже в сучасних умовах господарювання напрацьована методологія повинна за її належного осмислення давати змогу розробляти нові інструменти для модернізації організаційної та інформаційної структури підприємства таким чином, щоби вирішити базові проблеми розвитку його виробництва, зумовлюючи стабільні успіхи не лише в сьогоденні, але й у майбутньому [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Загальними питаннями сутності інформації в системі управління займалися вітчизняні та зарубіжні фахівці, зокрема Т.В. Барановська, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Я.Г. Берсуцький, А.Я. Берсуцький, С.Ф. Голов, П.Ф. Друкер, І.С. Грозний, В.В. Євдокимов, Д. Канеман, Є.В. Калюга, М.М. Лепа, В.В. Ковальов, Т.М. Ковальчук, В.В. Коновалов, С.А. Кузнецова, В.А. Лефевр, О.Г. Лінник, Т.І. Ліхтер, Н.М. Малюга, В.П. Пантелєєв, О.В. Олійник, І.В. Сіменко, Т.А. Таран, О. Тверський, Ю.І. Черняк, В.Н. Шемаєв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання підвищення об'єктивності та якості інформації, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень, досі залишається проблемним та потребує постійного дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження можливостей підвищення якості інформаційного забезпечення, що використовують менеджери різних рівнів системи управління промислового підприємства, шляхом використання вузлів контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Описуючи моделі прийняття рішень економічними суб'єктами, Я.Г. Берсуцький, М.М. Лепа та А.Я. Берсуцький [4] зазначають, що для ін-

формації характерна наявність контрольованих спотворень природного та штучного характеру, і якщо переважають природні спотворення (неконтрольовані помилки), то їх виявлення дасть можливість шукати шляхи їх усунення.

Підвищити об'єктивність та врахувати реальну виробничу ситуацію під час побудови алгоритму прийняття та здійснення контролю виконання управлінських рішень дають змогу, на нашу думку, вузли контролю, розташовані на всіх етапах реалізації цього процесу. Вперше ідея вузлів контролю була обґрунтована в роботі [3]. Необхідність наявності вузлів контролю автор пояснює тим, що більшість виробників – від найменшої управлінської ланки до топ-менеджерів – не в повному обсязі уявляють собі організаційну структуру свого підприємства, систему підпорядкувань, сфери відповідальності та рівні компетенції структурних підрозділів. Через це деякі підрозділи виявляються перевантажені роботою й дублюють функції певних відділів, а деякі повинні доводити доцільність свого існування на підприємстві та придумувати додаткові функції. Слід же завжди виходити з того, що в будь-якій службі, особливо з обслуговування налагодженого виробничого процесу, первинною є не функція, а людина з її здібностями й можливостями.

Вузли контролю дають можливість мінімізувати неякісну реалізацію управлінського рішення з боку суб'єктів виконання, отже, прийняття помилкового управлінського рішення, оскільки за допомогою вузлів контролю можна підвищити якість вхідної та вихідної інформації, а також запобігти її подальшому викривленню по етапах виконання завдання [3].

Співтовариство контрольно-вимірювальних приладів, систем і автоматизації Національний інститут стандартизації США, обґрунтувавши міжнародний стандарт інтеграції підприємств іта систем управління, акцентує увагу на розташуванні вузлів контролю в точках прийняття ключових управлінських рішень, а саме між рівнями ієрархії управління [5].

Нижчим рівнем ієрархії є виробничий. За типами виробництва виділяють безперервне виробництво, періодичне виробництво та дискретне (серійне) виробництво. Всі типи виробництва пов'язані зі способами організації технологічного процесу, а вузли контролю, запроваджені на цьому рівні, мають виконувати дві задачі, такі як відстеження викривлення даних і тестування продуктивності.

Вищим рівнем виробничої ієрархії є Центр контролю за управлінням виробництвом промислового підприємства. Його основні завдання відповідають класичному циклу Демінга-Шухарта («плануй – роби – перевіряй – поліпшуй») та представлений такими управлінськими процесами, як детальне планування виробничих завдань; диспетчеризація виробництва; управління документообігом; збирання та зберігання даних; управління персоналом; управління якіс-

тю; управління виробничими процесами; управління техобслуговування та ремонтом; відстеження продукції; аналізування виробництва [6].

На вищому рівні виробничої ієрархії доцільно розташувати центр контролю за управлінням виробництвом промислового підприємства з вузлом контролюючої інформації, який зможе проводити тестування управлінських рішень щодо актуальності для поточної ситуації.

Поведінка суб'єктів економічних систем, попри всі можливі раціональні методи надання їм інформації для прийняття управлінського рішення, все одно буде характеризуватись певною суб'єктивністю та нераціональністю, як це переконливо показали у своїх працях Д. Канеман, О. Тверський [7], В.А. Лефевр [8], а щодо виробництва в Україні розвинули Т.А. Таран, В.Н. Шемаєв [9], І.С. Грозний [3] та інші дослідники. Для підвищення об'єктивності інформації та якості інформаційних потоків у процесі підготовки управлінських рішень на промислових підприємствах існує необхідність дослідження та мінімізації рефлексивного впливу під час прийняття управлінських рішень у процесі розвитку виробництва.

Як відомо, вихідним елементом управління будь-яким виробничим об'єктом є мета й завдання розвитку. Перша обґрунтовує місію виробництва, яка, окрім отримання доходу, обов'язково повинна виходити за межі безпосередньої діяльності підприємства, другі встановлюють певні орієнтири на вибрані періоди часу. Щодо завдань технічного оновлення виробництва промислового підприємства, то до них можна віднести:

- модернізацію виробничих систем;
- технологічну модернізацію виробничих процесів;
- раціональний перерозподіл наявних виробничих потужностей;
- технічне оновлення виробничих потужностей;
- упровадження наукоємної інноваційної продукції;
- інформаційне забезпечення виробничих процесів;
- фінансове забезпечення виробництва.

Під час прийняття управлінського рішення в процесі вирішення практично кожного з визначених завдань та на кожному етапі реалізації зазначеного процесу можливим є непрямий вплив різного ступеня, який залежить від ситуації, що склалась, або тривалого процесу прийняття рішення керівником [10].

На прикладі алгоритму вирішення завдання технічного оновлення виробництва з'ясуємо те, на яких стадіях непрямий вплив в разі вирішення завдання технічного оновлення виробничих потужностей підприємства є можливим. Отже, загальний алгоритм оновлення складається з трьох етапів:

- 1) підготовчий;
- 2) безпосередній (технологічні випробування);
- 3) постпідготовчий (оцінювання результатів).

Деталізуємо змістове наповнення й завдання першого етапу, оскільки передбачаємо, що можливість суб'єктивного спотворення інформації тут дуже висока.

Підготовча стадія оновлення включає:

– аналіз нормативно-технічної та довідкової документації задля приведення її у відповідність до нормативних документів, єдиної системи конструкторської та технологічної документації тощо;

– формування пропозицій з модернізації технічних (технологічних) потужностей на виробництві, що, як правило, спрямовані на розширення технологічних можливостей, вирішення нових конструктивних завдань, ліквідацію «вузьких місць» виробництва;

– обґрунтування конкретного обладнання, що потребує модернізації, закінчується формуванням переліку нового устаткування, яке необхідно придбати, або варіантів модернізації старого та відображення цього в новому технічному завданні;

– виявлення того, наскільки лінія, що підлягає заміні або модернізації, відповідатиме іншим потужностям виробництва, тобто чи достатньо ресурсів для її обслуговування та ремонтів, чи сумісне програмне забезпечення лінії з тим обладнанням, що вже працює на виробництві, чи не порушить уведення нового обладнання загальний виробничий цикл, на етапі формування наявних виробничих потужностей.

Спотворення інформації тут може бути на всіх етапах: помилковий аналіз документації веде до завищених потреб під час формування пропозицій та переліку необхідного обладнання. Досить суб'єктивним може бути також уявлення про те, наскільки нове обладнання відповідатиме наявним потужностям виробництва. Отже, після цих чотирьох етапів підготовки до модернізації слід встановити перший вузол контролю, який верифікує наявні результати, визначає момент, де могла викривитись інформація або результат, формує необхідні коригуючі заходи для того, щоб наступні етапи не втрачували ці помилки.

Після аналізу документації та прийняття перших управлінських рішень з проблеми оновлення настає стадія технічних (технологічних) випробувань. Вона включає:

– відпрацювання щодо відповідності функціональним, конструктивним та експлуатаційним вимогам, а також формування результатів такого випробування у вигляді доповідної записки;

– формування технологічних моделей модернізації виробничих потужностей, в результаті чого повинні бути сформульовані пропозиції про технічне переозброєння (розширення номенклатури обладнання), капремонту чи модернізації наявного обладнання, зміни кількості наявного обладнання;

– формування ресурсів технічного обладнання передбачає узгодження витрат і складання кошторису модернізації (переозброєння);

– формування складу робочих місць і планування, що має завершитися пропозиція-

ми щодо кількості обслуговуючих обладнань працівників, допоміжної техніки, обсягів товарно-матеріальних цінностей, залучених в обслуговування нової виробничої лінії, а також пропозиціями щодо подальшого розподілу виробленої продукції;

– створення моделей монтажу виробничої лінії, що має закінчуватись кошторисом на монтаж лінії та на її включення у загальний виробничий цикл.

Якщо за результатами цієї стадії до підготовки технічного переозброєння виробництва керівником приймається негативне рішення, слід задіяти другий вузол контролю, який дасть змогу виявити те, на якому з перерахованих етапів були допущені спотворення інформації або неправильні розрахунки. Наприклад, могли мати місце занижені дані на етапі формування ресурсів технічного обладнання, склад робочих місць міг бути сформований згідно з прийнятою раніше технічною моделлю, під час формування кошторисів на монтаж (модернізацію) були завищені потреби у коштах. У будь-якому разі після використання можливостей вузла контролю та усунення помилок має бути прийняте адекватне результатам контролю 2 управлінське рішення.

Стадія оцінювання виробничої потужності, що готується до введення в експлуатацію, передбачає:

– відпрацювання виробничої потужності щодо відповідності технологічним вимогам, тобто перевірку обладнання стосовно технічної точності та перевірку відповідності технологічних можливостей нової виробничої лінії нормативним документам;

– нормування технологічної підготовки та формування циклових графіків, що означає визначення трудозатрат та необхідної кількості працівників на лінії, а також план ходу та термінів виробництва;

– відпрацювання організації збірно-монтажного виробництва, що дає змогу визначити трудомісткість монтування лінії та розробити конкретний графік її збірки;

– відпрацювання документації під конкретне виробництво, що є остаточним визначенням технологічних проблем у процесі освоєння нормування виробничої потужності та внесення змін за зауваженнями технолога виробництва.

Задіяний на цій стадії вузол контролю 3 може виявити спотворення інформації під час визначення норм технологічної підготовки та нормування циклових графіків, графіків монтажу та збірки тощо. Доцільно розглядати два основних варіанти спотворення, а саме навмисне спотворення інформації (обман) та суб'єктивний образ об'єктивної реальності, тобто ненавмисне спотворення.

Отже, для більшої об'єктивності інформації, що надходить до суб'єкта управління, виникає необхідність мінімізації рефлексивного впливу на результат виконання завдання з боку вико-

навця. Однак існує потенційна можливість різноманітної реакції на одне й те ж саме інформаційне повідомлення з боку суб'єкта управління й з боку суб'єкта виконання.

Висновки. Таким чином, якщо для інформації характерна наявність контрольованих спотворень, то за допомогою вузлів контролю можна мінімізувати рефлексивний вплив на якість вхідної й вихідної інформації, а також запобігти її подальшому викривленню на етапах виконання завдання. Введення вузлів контролю та подальша мінімізація рефлексивного впливу дають змогу підвищити якість інформаційних потоків під час підготовки управлінських рішень на промислових підприємствах. Такий аналіз може бути проведений заздалегідь, що підвищить об'єктивність прийняття управлінських рішень на всіх стадіях управління промислового виробництва.

Раціонально позиціоновані та ефективно використовувані вузли контролю дадуть змогу підприємству:

– досягти високого ступеня внутрішньої інтеграції зв'язків підприємства з його поставальниками та споживачами;

– адаптуватись до кон'юнктури ринку, налагодити більш гнучку внутрішню інфраструктуру;

– оптимізувати виробничий цикл, зокрема в часовому інтервалі;

– віднайти резерви виробничих потужностей, уникнути їх максимального завантажування;

– оптимізувати запаси;

– зменшити кількість браку, налагодити його своєчасне відстеження та попередження.

Загалом застосування нових підходів до інформаційного забезпечення в системі менеджменту промислового виробництва дає змогу підприємству впевнено почуватись навіть в умовах істотної нестабільності ринку й мінливості макроекономічного оточення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лебедева Е.С. Технология разработки системы стратегического процессного управления предприятиями машиностроения. *Предпринимательство*. 2009. Вып. 7. С. 50–55.
2. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы. Донецк : Юго-Восток, 2006. 308 с.
3. Грозный І.С. Раціональне позиціонування вузлів контролю розвитку виробництва промислового підприємства. *Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою* : зб. наук. праць ДонДУУ. Т. XI. Вип. 154. Донецьк, 2010. С. 216–223.
4. Берсуцкий Я.Г., Лепа Н.Н., Берсуцкий А.Я. и др. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели. Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. 276 с.
5. ISA-95: the international standard for the integration of enterprise and control systems. URL : <http://www.isa-95.com> (дата звернення: 20 грудня 2018 р.).
6. MES-системы: функции и преимущества TADVISER URL : <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:MES-%D1%81%D0%B8>

- D1%81%D1%82%D0%B5%-D0%BC%D1%8B_-_%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%-D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0 (дата звернення: 13 грудня 2018 р.).
7. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*. 1979. № 47. P. 263–291.
 8. Лефевр В.А. Рефлексия. Москва : Когито-Центр, 2003. 496 с.
 9. Таран Т.А., Шемаев В.Н. Математическое моделирование рефлексивного управления. *Системні дослідження та інформаційні технології*. 2005. № 3. С. 114–131.
 10. Шостаковська А.В. Система контролю якості розвитку промислових підприємств: теорія, методологія та практика. Київ : ФОП Халіков Р.Х., 2017 306 с.

REFERENCES:

1. Lebedeva E.S. (2009) Tekhnologiya razrabotki sistemy strategicheskogo protsessnogo upravleniya predpriyatiyami mashinostroeniya [Technology development system for strategic process management engineering enterprises]. *Predprinimatel'stvo*. Vyp. 7. S. 50–55.
2. Lepa R.N. (2006) Situatsionnyy mekhanizm podgotovki i prinyatiya upravlencheskikh resheniy na predpriyatii: metodologiya, modeli i metody [Situational mechanism for the preparation and adoption of management decisions in the enterprise: methodology, models and methods]. *Donetsk : Yugo-Vostok* (in Ukrainian).
3. Ghroznyj I.S. (2010) Racionaljne pozycijuvannja vuzliv kontrolju rozvytku vyrobnyctva promyslovogho pidpryemstva [Rational positioning of control units for the production of industrial enterprises]. *Rozvytok finansovykh metodiv derzhavnogho upravlinnja nacionaljnoju ekonomikoju*: zb. nauk. pracj DonDUU. T. XI. Vyp. 154. S. 216–223.
4. Bersutskiy, Ya.G., Lepa, N.N., Bersutskiy, A.Ya. i dr. (2002) Prinyatie resheniy v upravlenii ekonomicheskimi ob'ektami: metody i modeli [Making decisions in the management of economic objects: methods and models.]. *Donetsk : IEP NAN Ukrainy* (in Ukrainian).
5. ISA-95: the international standard for the integration of enterprise and control systems. Available at: <http://www.isa-95.com> (accessed: 20 December 2018).
6. MES-sistemy: funktsii i preimushchestva TADVISER [MES-systems: functions and advantages of TADVISER]. Available at: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:MES-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%-D0%BC%D1%8B_-_%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%-D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0 (accessed: 13 December 2018).
7. Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*. № 47. P. 263–291.
8. Lefevr V.A. (2003) Refleksiya [Reflection]. *Moskva : Kogito-Tsentr* (in Russian).
9. Taran T.A., Shemaev V.N. (2005) Matematicheskoe modelirovanie refleksivnogo upravleniya [Mathematical modeling of reflexive control]. *Sistemni doslidzhennya ta informatsiyni tekhnologii*. № 3. S. 114–131.
10. Shostakovs'ka A.V. (2017) Systema kontrolju yakosti rozvytku promyslovykh pidpryemstv: teoriya, metodologhija ta praktyka [The system of control over the development of industrial enterprises: the theory, methodology and practice]. *Kyiv : FOP Khalikov R.Kh.* (in Ukrainian).

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:631 (477)

Кулиняк І.Я.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Національного університету «Львівська політехніка»*

Рачинська Г.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Національного університету «Львівська політехніка»*

Цапулич А.Ю.
*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»*

Kulyniak Ihor
*PhD in Economics, Associate Professor
at the Department of Management of Organizations,
Lviv Polytechnic National University*

Rachynska Halyna
*PhD in Economics, Associate Professor
at the Department of Management of Organizations,
Lviv Polytechnic National University*

Tsapulych Anastasiia
*Student,
Lviv Polytechnic National University*

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

CLUSTER ANALYSIS OF REGIONS OF UKRAINE BY THE LEVEL OF AGRICULTURAL POTENTIAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Ефективне та успішне функціонування галузей рослинництва і тваринництва, які формують потенціал не тільки сільського господарства, а й країни загалом, потребують глибокого дослідження та аналізу. Для вирішення поставлених у роботі завдань використано метод кластерного аналізу, за допомогою якого згруповано регіони України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва і тваринництва з подальшим виявленням характерних особливостей кожної з груп. За рівнем розвитку потенціалу рослинництва за 2017 р. виокремлено шість кластерів, а за рівнем розвитку потенціалу тваринництва – чотири. Для кожної з галузей сільського господарства побудовано дендрограму об'єднання регіонів України та картограму поділу регіонів країни на кластери. Крім того, розраховано середні значення досліджуваних показників для сформованих кластерів регіонів України.

Ключові слова: потенціал, сільське господарство, сільськогосподарська продукція, рослинництво, тваринництво, SWOT-аналіз, кластерний аналіз.

АННОТАЦІЯ

Эффективное и успешное функционирование отраслей растениеводства и животноводства, которые формируют потенциал не только сельского хозяйства, но и страны в целом, требуют глубокого исследования и анализа. Для решения поставленных в работе задач использован метод кластерного анализа, с помощью которого сгруппированы регионы Украины по уровню развития потенциала растениеводства и животноводства с последующим выявлением характерных

особенностей каждой из групп. По уровню развития потенциала растениеводства за 2017 г. выделены шесть кластеров, а по уровню развития потенциала животноводства – четыре. Для каждой из отраслей сельского хозяйства построены дендрограмма объединения регионов Украины и картограмма разделения регионов страны на кластеры. Кроме того, рассчитаны средние значения исследуемых показателей для сформированных кластеров регионов Украины.

Ключевые слова: потенциал, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, растениеводство, животноводство, SWOT-анализ, кластерный анализ.

ANNOTATION

Agriculture is a strategically important branch of the national economy of Ukraine. Solving the problem of stabilization and further increase in production in the agro-industrial complex requires the improvement of the potential of agricultural enterprises and regions. Effective and successful functioning of the crop production and animal production sectors, which form the potential not only agriculture, but also the country, require in-depth research and analysis. The purpose of the study is to group the regions of Ukraine by the level of the potential development of crop and animal production sectors through cluster analysis with the further identification of the characteristic features of each group. Cluster analysis of the regions of Ukraine is an important stage in improving the potential of agriculture, the result of which is the division into groups. Cluster analysis allows to take into account the specificity and similarity of the regions by indicators of activity in the

field of agriculture. This division into groups helps to make effective strategic decisions to improve the potential of each cluster. That is why the method of cluster analysis is used to solve the tasks set in the work. With the help of cluster analysis, the regions of Ukraine are grouped according to the level of the potential development of crop and animal production sectors, with further identification of the characteristic features of each group. In the article there was isolated six clusters by the level of the potential development of crop production sector for 2017 and four clusters by the level of the potential development of animal production sector. For each of the sectors of agriculture, a dendrogram of the association of regions of Ukraine and a mapping of the division of regions of Ukraine into clusters has been constructed. In addition, the average values of the studied indicators for the formed clusters of the regions of Ukraine were calculated. The results of the research can be used to select the capacity improvement measures for each of the group of regions that will be optimal and effective for them.

Key words: potential, agriculture, agricultural production, crop production, animal production, SWOT analysis, cluster analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сільське господарство відіграє значну роль у розвитку економіки України. Вирішення завдання стабілізації і подальшого нарощування виробництва в агропромисловому комплексі вимагає поліпшення використання потенціалу сільськогосподарських підприємств та регіонів. Потенціал означає ступінь потужності або прихованих можливостей регіону, які за певних умов можуть бути реалізовані.

В останні роки в нашій країні приділяється велика увага наповненню внутрішнього ринку продовольчими продуктами і поглибленню реформ, що застосовуються в сільському господарстві, для підвищення експортного потенціалу, модернізації і переоснащення сучасною технікою і технологіями, а також особлива увага приділяється підвищенню врожайності земель. Проте Україна через політичний стан часто страждає від відсутності достатньої фінансової підтримки як із боку держави, так і з боку зовнішніх джерел. Недостатньо ефективно сформовані стратегічні цілі розвитку галузей сільського господарства, зокрема рослинництва і тваринництва, тому дослідження та наукове обґрунтування у цій сфері є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ураховуючи той факт, що сільське господарство є стратегічно важливою галуззю національної економіки України, питанням сучасного стану, проблемам та перспективам розвитку сільського господарства присвячено значну кількість наукових праць науковців. Зокрема, дослідженням теоретичних аспектів та прикладних засад розвитку потенціалу сільського господарства України займалися такі вчені, як Т.І. Алексєєва [1], Ю.К. Баканова [1], М.В. Вовк [2], С.Л. Оліферук [3] та ін. Зокрема, у працях науковців можемо знайти відображення особливостей розвитку потенціалу сільського господарства на рівні регіонів: Н.В. Рунчева [4] розглянула особливості формування ресурсного потенціалу кор-

поративного сектору сільського господарства регіонів України; Н.В. Трусова [5] дослідила регіональний аспект структури сукупного фінансового потенціалу сільського господарства; Н.А. Цимбаліста [6] проаналізувала передумови кластеризації сільського господарства Львівщини; Л.В. Ярема та О.І. Замора [7] дослідили економічний потенціал сільського господарства Тернопільської області та можливості його ефективного використання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значний доробок учених присвячений дослідженню проблем розвитку потенціалу сільського господарства країни загалом, проте, враховуючи те, що кожен регіон України володіє власною унікальною сферою суспільного відтворення, то, відповідно, нерелевантно вибирати один шлях розвитку для цілої країни. Важливим етапом поліпшення потенціалу сільського господарства є кластерний аналіз регіонів України, результатом якого є поділ на групи, що можна спрямувати на підбір кожній із груп саме тих заходів із поліпшення потенціалу, які будуть оптимальними та ефективними саме для них, ураховуючи специфіку та подібність цих груп за показниками діяльності у сфері сільського господарства. На основі цих результатів дослідження для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів кожного кластера окремо в різних аспектах формується систематичний план потенційної поведінки господарства. Саме ці аспекти є малодослідженими в науковій літературі і потребують подальшого ґрунтового розгляду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – згрупувати регіони України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва і тваринництва за допомогою кластерного аналізу з подальшим виявленням характерних особливостей кожної з груп.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна має величезний потенціал для розвитку сільського господарства. Це відбувається, головним чином, через сприятливі природні умови для сільського господарства: родючий ґрунт і дуже сприятливий клімат на більшій частині території країни. Сільське господарство України є досить перспективною галуззю та одним із лідерів експорту продукції рослинництва та тваринництва на світових ринках. Окрім того, сільське господарство є основною рушійною силою для розвитку економіки країни та забезпечення добробуту населення. Україна володіє високим потенціалом за рахунок найбільшої площі сільськогосподарських земель серед країн Європи – приблизно 41 млн га, з яких 32,5 млн га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Родючі ґрунти та помірний клімат створюють можливості для виробництва високоякісної

сільськогосподарської продукції, яка є ресурсною базою у харчовій, текстильній, шкіряній та інших галузях, підвищення позицій на світовому ринку, сталого соціально-економічного розвитку [8, с. 134–135].

У структурі сільського господарства виокремлюють галузі рослинництва і тваринництва, які характеризуються певними відмінностями у своєму розвитку та специфікою організації виробничої діяльності. Враховуючи галузевий поділ сфери сільського господарства, доцільно проаналізувати рівень розвитку його потенціалу в розрізі двох галузей: рослинництва і тваринництва.

Для оцінювання регіонів за рівнем розвитку потенціалу сільського господарства скористає-

мося методом кластерного аналізу. Для проведення кластерного аналізу регіонів України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва авторами вибрано такі показники:

- посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га;
- індекси продукції рослинництва в господарствах усіх категорій, %;
- продукція рослинництва у розрахунку на одну особу, грн/ос.;
- продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн;
- валовий збір зернових та зернобобових, тис. т.

У табл. 1 подано розподіл регіонів України на кластери за рівнем розвитку потенціалу рослинництва за статистичними даними 2017 р.

Таблиця 1

Розподіл регіонів України на кластери за рівнем розвитку потенціалу рослинництва, 2017 р.

Регіони України (області)	Умове позначення	Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га	Індекси продукції рослинництва у господарствах усіх категорій, %	Продукція рослинництва у розрахунку на одну особу, грн/ос.	Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн	Валовий збір зернових та зернобобових, тис. тон
I кластер						
Київська	C9	1184	88,8	1960	207373,2	2646,9
Миколаївська	C13	1560	89,2	6282	219867,7	2674,6
Черкаська	C22	1189	82,3	6158	209279	2926,5
II кластер						
Вінницька	C1	1638	94,5	8609	278130,1	4888,9
Сумська	C17	1135	100,5	7424	372326,3	3686,2
Херсонська	C20	1438	100	8668	245698,8	2545,4
Чернігівська	C24	1241	107	8563	329727,5	4079
III кластер						
Волинська	C2	566	108,9	3964	298345,2	1165,2
Донецька	C4	999	103,3	1250	224992,8	1908
Закарпатська	C6	188	97,7	1660	123091,5	390,1
Івано-Франківська	C8	383	108,2	2327	220217,8	753,7
Луганська	C11	813	95,8	1793	250610,7	1276,2
Львівська	C12	680	107,7	2453	400167,4	1417
Рівненська	C16	567	107,2	4119	328319,2	1208,7
Чернівецька	C23	310	109,5	3216	208879,8	603,9
IV кластер						
Дніпропетровська	C3	1957	99,2	3291	223210	3578,4
Запорізька	C7	1674	97,3	4439	215897,1	2907,1
Одеська	C14	1877	99,8	4162	233104,8	4264,9
Харківська	C19	1782	89,5	4131	288323,8	3859,2
V кластер						
Житомирська	C5	984	109,4	5759	348884,1	1993,7
Тернопільська	C18	826	115,8	6828	411914,7	2622,3
Хмельницька	C21	1173	112,6	8252	389839,6	3421,4
VI кластер						
Кіровоградська	C10	1697	83,7	8794	210065,4	2858
Полтавська	C15	1724	79,3	7478	212477,7	4241,4

Джерело: складено авторами за даними [9]

На рис. 1 подано дендрограму об'єднання регіонів України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва за статистичними даними 2017 р.

На рис. 2 подано картограму поділу регіонів України на групи (кластери) за рівнем розвитку потенціалу рослинництва за статистичними даними 2017 р.

До першого кластера потрапили переважно найактивніші регіони України (три з 24 досліджених). Їхнє становище характеризується достатньо високими індексами продукції, значною посівною площею сільськогосподарських культур, продуктивністю праці, обсягом продукції рослинництва в розрахунку

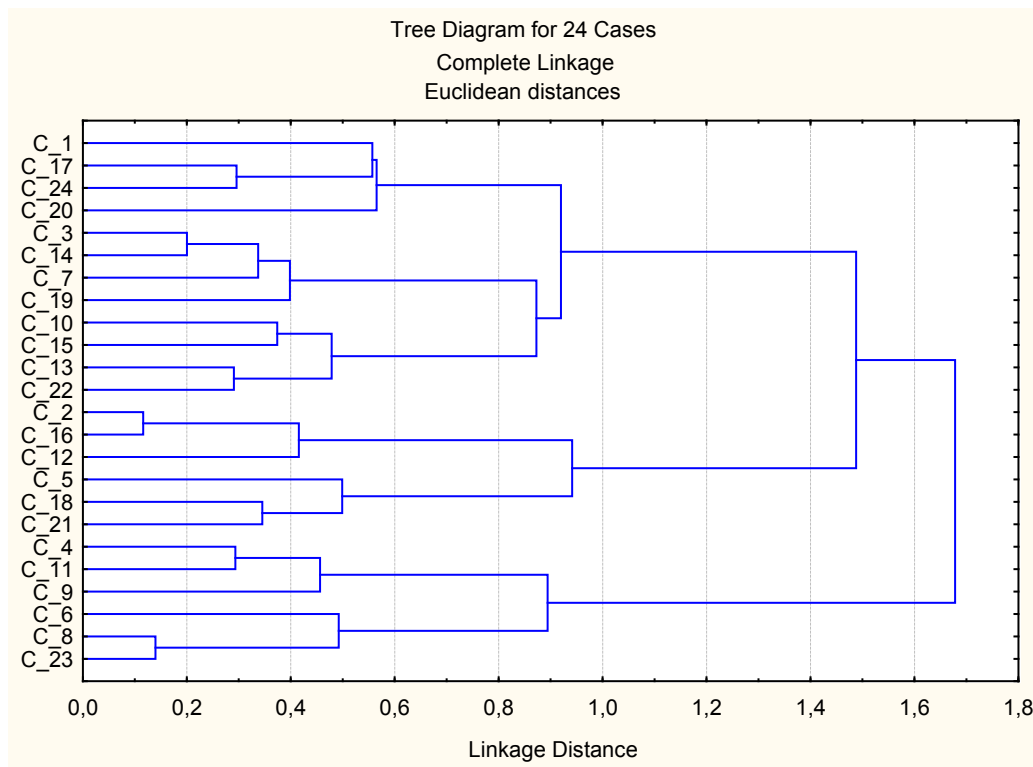


Рис. 1. Дендрограма об'єднання регіонів України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва, 2017 р.

Джерело: авторська розробка

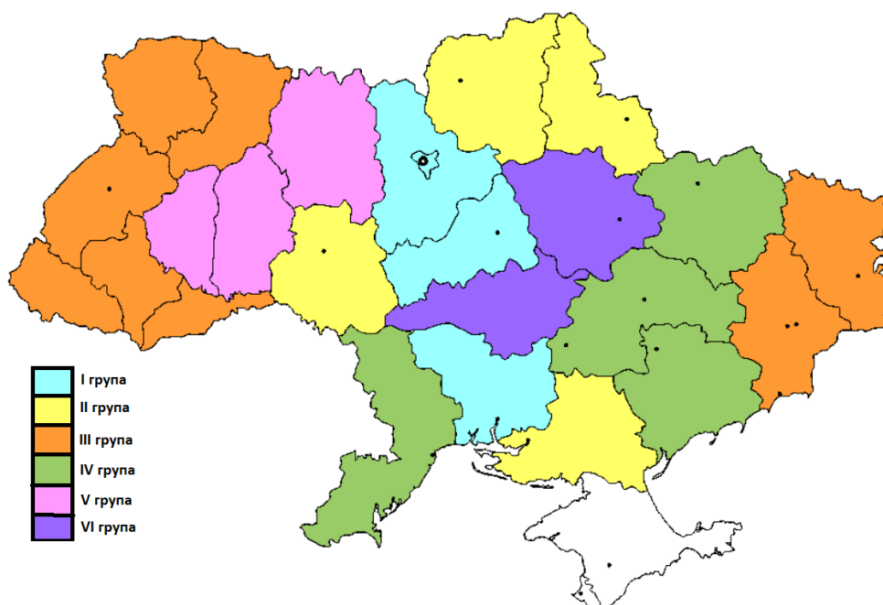


Рис. 2. Картограма поділу регіонів України на групи (кластери) за рівнем розвитку потенціалу рослинництва, 2017 р.

Джерело: авторська розробка

на одну особу та валовим збором зернових та зернобобових.

Другий кластер складається з чотирьох регіонів, серед яких – Вінницька, Сумська, Херсонська та Чернігівська області. Вони знаходяться достатньо близько до значень показників, якими характеризуються регіони першого кластеру.

Третій кластер – наймасовіший і включає у себе вісім областей України. Проте тут спостерігається очевидне відставання рівня розвитку потенціалу рослинництва від першого та другого кластерів. Наприклад, середній валовий збір зернових та зернобобових у тисячах тон становить 1 090,35 у даному кластері, а в другому середнє значення цього ж показника – 3 799,87 тис. т, що на 28,6% менше.

Четвертий кластер складається з Дніпропетровської, Запорізької, Одеської і Харківської областей. Їх об'єднують достатньо низькі індекси продукції рослинництва, середня продуктивність на тлі інших регіонів, проте Дніпропетровська область має максимальний обсяг посівних площ сільськогосподарських культур порівняно з іншими регіонами.

П'ятий та шостий кластери характеризуються низькими показниками розвитку потенціалу рослинництва. Полтавська область (шостий кластер) має найнижчий у країні індекс продукції рослинництва.

Для проведення змістовного аналізу отриманих результатів доцільно розрахувати середні значення (за початковими фактичними даними) кожного показника для сформованих кластерів регіонів. Результат подано в табл. 2.

Найкращий середній рівень розвитку галузі рослинництва спостерігається в регіонах України, що входять до другого та п'ятого кластерів. Так, другому кластеру притаманні найбільші середні значення таких показників, як продукція рослинництва у розрахунку на

одну особу та валовий збір зернових та зернобобових. П'ятий кластер, до якого входять Житомирська, Тернопільська та Хмельницька області, характеризується максимальними середніми значеннями індексів продукції рослинництва в господарствах усіх категорій та продуктивності праці. Тернопільська область лідирує за даними показниками: індекс продукції рослинництва – 115,8, продуктивність – 411914,7 грн. Найнижчий розвиток рослинництва спостерігається у третьому кластері – йому притаманні найменші середні значення трьох показників: посівні площі сільськогосподарських культур, продукція рослинництва у розрахунку на одну особу та валовий збір зернових та зернобобових.

Для проведення кластерного аналізу регіонів України за рівнем розвитку потенціалу тваринництва вибрано такі показники:

- вирощування сільськогосподарських тварин, тис. т;
- індекси продукції тваринництва в господарствах усіх категорій, %;
- продукція тваринництва у розрахунку на одну особу, грн/ос.;
- продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн;
- кількість великої рогатої худоби, тис. голів.

У табл. 3 подано розподіл регіонів України на кластери за рівнем розвитку потенціалу тваринництва за статистичними даними 2017 р.

На рис. 3 показано дендрограму об'єднання регіонів України за рівнем розвитку потенціалу тваринництва за статистичними даними 2017 р.

На рис. 4 подано картограму поділу регіонів України на групи (кластери) за рівнем розвитку потенціалу тваринництва за статистичними даними 2017 р.

За результатами кластерного аналізу ми можемо виокремити чотири кластера регіонів України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва.

Таблиця 2

Середні значення досліджуваних показників для сформованих кластерів регіонів України за рівнем розвитку потенціалу рослинництва, 2017 р.

Кластер	Кількість регіонів	Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га	Індекси продукції рослинництва у господарствах усіх категорій, %	Продукція рослинництва у розрахунку на одну особу, грн/ос.	Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн	Валовий збір зернових та зернобобових, тис. тон
I	3	1311,0	86,8	4800,0	212173,3	2749,3
II	4	1363,0	100,5	8316,0	306470,7	3799,9
III	8	563,3	104,8	2597,8	256828,1	1090,4
IV	4	1822,5	96,5	4005,8	240133,9	3652,4
V	3	994,3	112,6	6946,3	383546,1	2679,1
VI	2	1710,5	81,5	8136,0	211271,6	3549,7

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Розподіл регіонів України на кластери за рівнем розвитку потенціалу тваринництва, 2017 р.

Регіони України (області)	Умовне позначення	Вирощування сільськогосподарських тварин, тис. тон	Індекси продукції тваринництва у господарствах усіх категорій, %	Продукція тваринництва у розрахунку на одну особу, грн/ос.	Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн	Кількість великої рогатої худоби, тис. голів
I кластер						
Волинська	C2	153,6	99,2	2646	375338,3	138,3
Дніпропетровська	C3	338,1	103,6	1431	511421,3	125,6
Донецька	C4	124,6	100,1	569	364330	62,1
Івано-Франківська	C8	120,3	99,6	2046	495781,1	142,1
Київська	C9	304,9	110,1	1224	350218,1	121,9
Львівська	C12	177	103,5	1426	447014,2	184
Тернопільська	C18	73	98,4	2143	350129,5	139,2
Херсонська	C20	67,7	97,5	1969	363170,4	102,1
II кластер						
Житомирська	C5	79,7	97,7	2292	149488,7	183
Закарпатська	C6	75,7	105,8	1535	158569,3	120,9
Запорізька	C7	69,6	94,5	1109	225436,3	100,3
Кіровоградська	C10	69,8	98,7	1996	175031,1	96,3
Луганська	C11	15,5	83,8	282	101980,4	49,1
Миколаївська	C13	43,8	99,2	1428	165634,9	145,1
Одеська	C14	62,6	97,5	790	133491,6	165,5
Рівненська	C16	79	100,6	1957	263263,5	139,4
Сумська	C17	63	98,1	1848	155208,9	149,7
Харківська	C19	117,4	92,6	1096	210252,7	185,7
Чернівецька	C23	61,2	98,4	1757	249656,7	84,4
Чернігівська	C24	47,9	98,8	2076	147637,6	183,9
III кластер						
Полтавська	C15	101,7	96,6	2602	212910	243,3
Хмельницька	C21	98,5	110,4	2731	278894,8	230,5
IV кластер						
Вінницька	C1	437,6	98,5	4292	609385,8	283,5
Черкаська	C22	423,9	98,3	4661	427945	163,9

Джерело: складено авторами за даними [10]

Перший кластер – Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Тернопільська та Херсонська області. Для цього кластеру характерним є високі значення індексів продукції тваринництва, середньої продуктивності праці серед усіх областей, високе поголів'я худоби – у середньому 127 тис. голів.

Наймасовішим є другий кластер – 50% областей України.

Третій кластер складається з Полтавської та Хмельницької областей. Величини показників для двох областей знаходяться приблизно на одному рівні. Наприклад, у Полтавській області вирощено 101,7 тис. т сільськогосподарських тварин, у Хмельницькій – 98,5 тис. т. Середнє відхилення між двома областями за всіма показниками становить 8%.

Четвертий кластер – це Вінницька та Черкаська області. Вінницька область – лідер у вирощуванні сільськогосподарських тварин, за кількістю великої рогатої худоби та продуктивністю праці в сільськогосподарських підприємствах не тільки у цьому кластері, а й по Україні загалом. Щодо Черкаської області, то вона лідирує серед усіх областей у виробленій продукції в розрахунку на одну особу в гривнях.

Для проведення змістовного аналізу отриманих результатів доцільно розрахувати середні значення (за початковими фактичними даними) кожного показника для сформованих кластерів регіонів. Результат подано в табл. 4.

Отже, очевидним є те, що перший кластер лідирує за рівнем розвитку потенціалу тваринництва, оскільки чотири із п'яти показників

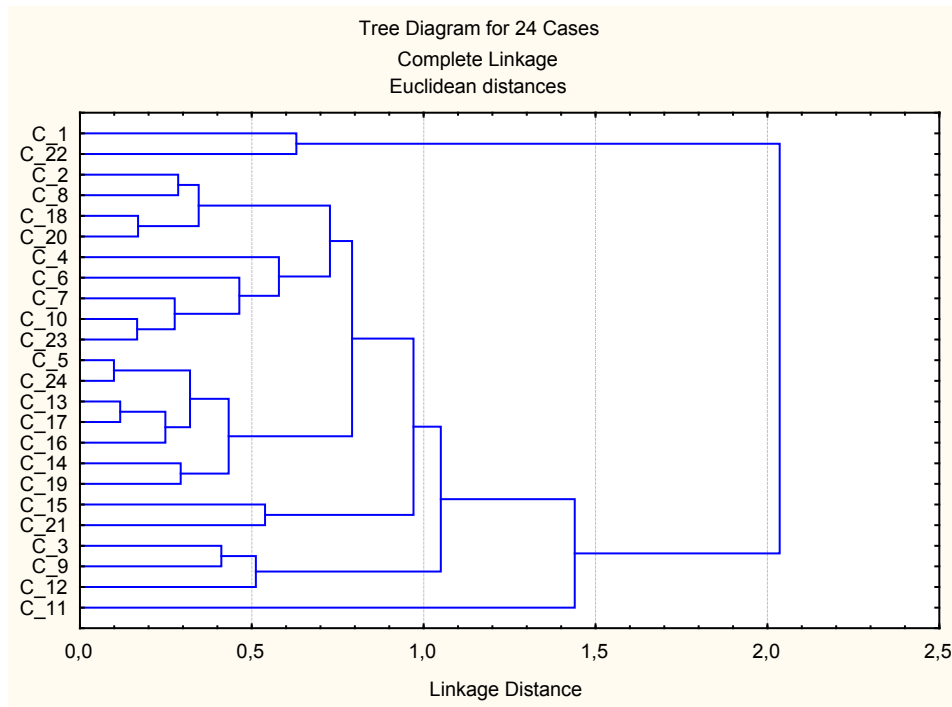


Рис. 3. Дендрограма об'єднання регіонів України за рівнем розвитку потенціалу тваринництва, 2017 р.

Джерело: авторська розробка

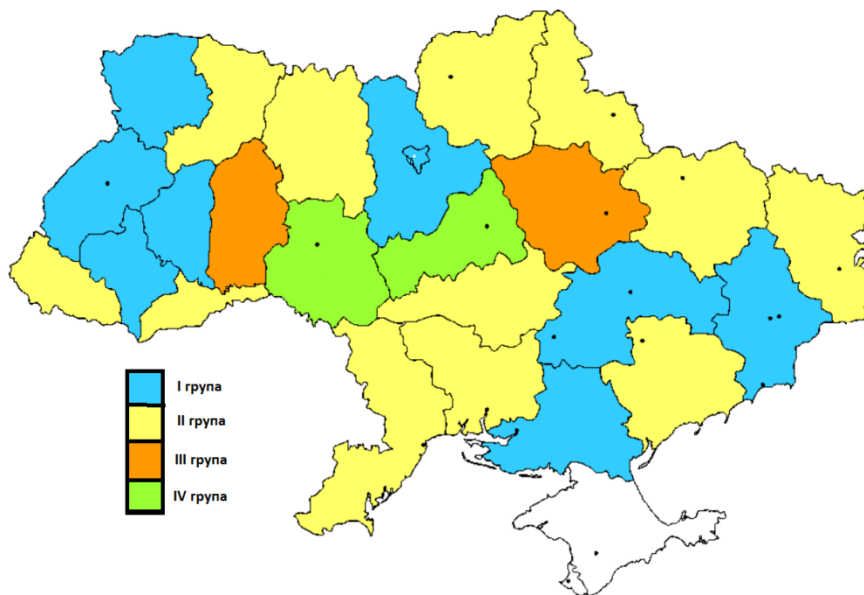


Рис. 4. Картограма поділу регіонів України на групи (кластери) за рівнем розвитку потенціалу тваринництва, 2017 р.

Джерело: авторська розробка

мають найбільше середнє значення серед регіонів України. Найбільш депресивним є другий кластер, який налічує половину областей України. Регіони другого кластера характеризуються стагнацією та низькими показниками. Наприклад, Луганська область має найнижчі показники у вирощуванні сільськогосподарських тварин – 15,5 тис. т, індекс продукції тваринництва у господарствах усіх категорій

становить 83,8%, продукція тваринництва у розрахунку на одну особу – 282 грн, продуктивність праці – 101 980,4 грн та кількість великої рогатої худоби – 49,1 тис. голів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні сільськогосподарський сектор є пріоритетним в економіці країни та є основою для економічного зростання нашої країни. Ефективне й

Таблиця 4

Середні значення досліджуваних показників для сформованих кластерів регіонів України за рівнем розвитку потенціалу тваринництва, 2017 р.

Кластер	Кількість регіонів	Вирощування сільськогосподарських тварин, тис. тон	Індекси продукції тваринництва у господарствах усіх категорій, %	Продукція тваринництва у розрахунок на одну особу, грн/ос.	Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн	Кількість великої рогатої худоби, тис. голів
I	8	169,9	101,5	1681,8	407175,4	126,9
II	12	65,4	97,1	1513,8	177971,0	133,6
III	2	117,7	99,3	1597,8	292573,2	130,3
IV	2	91,6	98,2	1555,8	235272,1	131,9

успішне функціонування галузей тваринництва та рослинництва, які формують потенціал країни, потребує глибокого дослідження та аналізу, щоб поліпшити національну економіку та вивести її зі стану депресії, швидко інтегрувати у світову економічну систему, підвищити рівень життя і благополуччя населення, зокрема сільських територій.

Україна володіє високим ресурсним потенціалом, основою якого є родючі ґрунти та сприятливі кліматичні умови. Проте є ще можливості для підвищення якості, продуктивності, рентабельності, інвестиційної та інноваційної привабливості. Важливо, що кожна область володіє власною унікальною сферою суспільного відтворення, відповідно, нерелевантно вибирати один шлях розвитку для цілої країни.

Якщо держава буде підтримувати сільське господарство на належному рівні, знижувати податки, підвищувати доступність кредитів, уведе дотації та субсидії, то сільське господарство зможе ефективно розвиватися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва Т.І., Баканова Ю.К. Формування економічного потенціалу сільського господарства України в умовах євроінтеграції. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 70–73.
2. Вовк М.В. Інвестиційний потенціал сільського господарства України. Збірник наукових праць *Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2 (1). С. 87–94.
3. Оліферук С. Природно-ресурсний потенціал сільського господарства: управління розвитком. *Економіст*. 2013. № 3. С. 7–10.
4. Рунчева Н.В. Формування ресурсного потенціалу корпоративного сектору сільського господарства регіонів України. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 4. С. 95–98.
5. Трусова Н.В. Структура сукупного фінансового потенціалу сільського господарства: регіональний аспект. *Облік і фінанси*. 2017. № 3. С. 119–125.
6. Цимбаліста Н.А. Потенціал кластеризації сільського господарства Львівської області. *Вісник Житомирського дер-*

жавного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 1. С. 152–158.

7. Ярема Л.В., Замора О.І. Економічний потенціал сільськогосподарства Тернопільської області та можливості його ефективного використання. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 17 (2). С. 153–157.
8. Бурачек І.В., Михайленко Н.В. Сучасний стан та перспективні напрями розвитку сільського господарства в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 134–137. URL : <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/27.pdf> (дата звернення: 23.03.2019).
9. Рослиництво України – 2017 : статистичний збірник. Київ, 2018. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/04/zb_rosl2017pdf.zip (дата звернення: 23.03.2019).
10. Тваринництво України – 2017 : статистичний збірник. Київ, 2018. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_tu2017pdf.pdf (дата звернення: 23.03.2019).

REFERENCES:

1. Aleksieieva T.I., Bakanova Yu.K. (2016). Formuvannia ekonomichnoho potentsialu silskoho hospodarstva Ukrainy v umovakh yevrointehratsii [Formation of the economic potential of agriculture in Ukraine in the conditions of European integration]. *Black Sea Economic Studies*, Vol. 11, pp. 70–73.
2. Vovk M.V. (2013). Investytsiyniy potentsial silskoho hospodarstva Ukrainy [Investment potential of agriculture of Ukraine]. *Collection of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences)*, no. 2(1), pp. 87–94.
3. Oliiferuk S. (2013). Pryrodno-resursnyi potentsial silskoho hospodarstva: upravlinnia rozvytkom [Natural-resource potential of agriculture: development management]. *Economist*, no. 3, pp. 7–10.
4. Runcheva N.V. (2013). Formuvannia resursnoho potentsialu korporatyvnoho sektoru silskoho hospodarstva rehioniv Ukrainy [Formation of resource potential of the corporate sector of agriculture of the regions in Ukraine]. *Herald of the Berdyansk University of Management and Business*, no. 4, pp. 95–98.
5. Trusova N.V. (2017). Struktura sukupnoho finansovoho potentsialu silskoho hospodarstva: rehionalnyi aspekt [Structure of aggregate financial potential of agriculture: regional aspect]. *Accounting and finance*, no. 3, pp. 119–125.

6. Tsybalista N.A. (2015). Potensial klasteryzatsii silskoho hospodarstva Lvivskoi oblasti [The potential of clustering agriculture in the Lviv region]. *Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences*, no. 1, pp. 152–158.
7. Yarema L.V., Zamora O.I. (2018). Ekonomichniy potentsial silskoho hospodarstva Ternopilskoi oblasti ta mozhlyvosti yoho efektyvnoho vykorystannia [The economic potential of agriculture in the Ternopil region and the possibility of its effective use]. *Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, Vol. 17 (2), pp. 153–157.
8. Burachek I.V., Mykhailenko N.V. (2018). Suchasnyi stan ta perspektyvni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva v Ukraini [Current state and perspective directions of development of agriculture in Ukraine]. *Global and national problems of the economy (electronic journal)*, Vol. 21, pp. 134–137. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/27.pdf> (accessed 23 March 2019).
9. *Roslynyntstvo Ukrainy, 2017 [Crop production of Ukraine, 2017]*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/04/zb_rosl2017pdf.zip (accessed 23 March 2019).
10. *Tvarynyntstvo Ukrainy, 2017 [Animal production of Ukraine, 2017]*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_tu2017pdf.pdf (accessed 23 March 2019).

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332:631.1

Комарова Н.В.*аспірант**Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України***Komarova Natalia***Post-graduate study**Institute of Agroecology and Nature Management of NAAS*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕОХОРОННИХ ЗАХОДІВ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF IMPROVING THE SYSTEM OF IMPLEMENTATION OF LAND-PROTECT MEASURES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено еколого-економічну оцінку ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення в Київській області та окреслено організаційно-економічні аспекти вдосконалення системи реалізації землеохоронної діяльності. Актуальність вибраного напрямку дослідження пояснюється стабільним погіршенням якісного стану земель сільськогосподарського призначення, поширенням темпів та обсягів ерозійних і деградаційних процесів агроугідь. Передбачається, що найбільш дієвим підходом до поліпшення існуючої ситуації у сільськогосподарському землекористуванні для товарного виробництва рослинництва є залучення організаційно-економічних важелів із метою формування оновлених умов господарювання, за яких посилюється фінансово-економічна відповідальність землекористувачів за якісний стан земель.

Ключові слова: система землеохоронних заходів, збалансоване землекористування, агроекологічна безпека, товарна продукція рослинництва, землі сільськогосподарського призначення, ґрунти.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения в Киевской области и определены организационно-экономические аспекты усовершенствования системы реализации землеохранной деятельности. Актуальность выбранного направления исследования объясняется стабильным ухудшением качественного состояния земель сельскохозяйственного назначения, расширением темпов и объемов эрозийных и деградационных процессов агроугодий. Предполагается, что наиболее эффективным подходом к улучшению существующей ситуации в сельскохозяйственном землекористуванні для товарного производства растениеводческой продукции является привлечение организационно-экономических рычагов с целью формирования обновленных условий хозяйствования, при которых усиливается финансово-экономическая ответственность землекористувачей за качественное состояние земель.

Ключевые слова: система землесберегающих мероприятий, сбалансированное землекористування, агроэкологическая безопасность, товарная продукция растениеводства, земли сельскохозяйственного назначения, почвы.

ANNOTATION

This work has been conducted in order to implement an ecological and economic assessment of the agricultural land use efficien-

cy in the Kyiv region and outline the organizational and economic aspects of improving the implementation of land protection activities. The actuality of the chosen direction of research is explained by the stable deterioration of the quality state of agricultural land, the spread of rates and volumes of erosion and degradation processes of agricultural land. At the same time the economic results and profit of agricultural enterprises are stable increasing with decreasing the quantities of land-protection activities and land-using with ecological stabilization influences such as the grassland or perennial crops. It is assumed that the most effective approach to improving the current situation in agricultural land use under commodity crop production is the involvement of organizational and economic levers for formatting of updated economic conditions. These refresh organization conditions will bring the increasing of the financial and economic responsibility of land users and land owners for a qualitative state of soil on the plots which under their responsibilities. These tasks require the intensification of supplementary activities such as monitoring and inventory for plots and quality assessment of their soil with next introduction of the certification process together with the system of penalization. Named regulatory levers will be able to bring new framework for agricultural enterprises and will build the conditions for land protection. On another side for supporting of successful economic levels of agricultural activities there are necessary through the system of preferential taxes and loans. The last aspect requires the existing of free economic turnover of land plots. The certification process foreseen the formation of system with permission documentation for conducting of land-using process under commodity production according different types of agricultural crops. The proposed approach can support land conservation activities and thus contribute to ensuring an acceptable level of environmental safety.

Key words: system of earth protection measures, balanced land use, agricultural and ecological safety, commodity products of plant growing, agricultural land; soils.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Організація процесів використання земель сільськогосподарського призначення, яка запроваджується в Україні під час товарного виробництва рослинництва, не є досконалою, адже формує дисбаланс із посилен-

ням лише економічної результативності. Така ситуація призводить до погіршення якісних характеристик ґрунтового покриву, є рушійним чинником зниження рівня агроекологічної безпеки та створює потенційну загрозу продовольчій безпеці. Забезпечення збалансованої еколого-економічної результативності потребує вдосконалення організаційно-економічної основи землекористування для формування фінансово-економічної відповідальності землекористувачів за якість земельних ресурсів за посилення моніторингової, інвентаризаційної та запровадженні сертифікаційної компонент для відновлення і збереження агроресурсного потенціалу. Зазначене вимагає законодавчого закріплення вимог та нормативів землекористування з одночасним нормуванням показників якості ґрунтового покриву на землях сільськогосподарського призначення. Це потребує посилення організаційно-економічних аспектів запровадження системи землеохоронних заходів, якими забезпечується відновлення і збереження родючості агроугідь, що є чинником збереження прийняттого рівня агроекологічної безпеки. Формування зазначених підходів лежить у руслі євроінтеграційних прагнень України та націлено на досягнення орієнтирів, що закладені у національному законодавчому полі, а саме Земельним кодексом України, Законом України «Про охорону земель», а також проектом «Єдиної комплексної стратегії та плану дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки», що обґрунтовує їх практичну значимість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Пошук шляхів розв'язання проблем забезпечення збалансованого сільськогосподарського землекористування привертає увагу широкого кола дослідників. Зокрема, питанням оптимізації використання агроугідь з урахуванням впливу ерозійних процесів присвячено праці В.Ф. Камінського, В.Ф. Сайка, В.М. Другака, А.М. Третяка, М.К. Шикуди, Л.Я. Новаковського. Економічні аспекти організації землекористування досліджувалися І.І. Лукіновим, Л.Д. Логвіновим, Д.С. Добряком, О.А. Корчинською, Д.І. Бамбіндрю, Б.С. Носком, О.Г. Тараріко, Б.М. Данилишиним та ін. Проте сформовані організаційно-економічні умови господарювання на основі використання земель сільськогосподарського призначення під час товарного виробництва рослинництва не забезпечують достатньою мірою відтворення і збереження родючості земель, орієнтовані на нарощування економічної ефективності агровиробничих процесів за рахунок виснаження агроресурсного потенціалу, що зумовлює необхідність пошуку шляхів їх удосконалення. Потребує докорінних змін організація запровадження системи землеохоронних заходів у напрямі підвищення економічної відповідальності землекористувачів за якість земель.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відтворення і збереження агроресурсного потенціалу вимагає запровадження науково обґрунтованої системи землеохоронних заходів, що зумовлює вибір мети роботи – визначення організаційно-економічних аспектів удосконалення впровадження землеохоронної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підтвердженням тези щодо незбалансованого організаційно-економічного підходу до процесів використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення слугують результати статистичної звітності за даними органів Державної служби України. Зокрема, інформація щодо динаміки результативності агровиробничої діяльності у секторі рослинництва (рис. 1) свідчить про постійне нарощування навантаження на одиницю площі сільськогосподарських угідь, що супроводжується скороченням обсягів капітальних інвестицій та поточних витрат на їх захист і охорону. За таких виробничо-господарських результатів у комплексі з обсягами фінансування землеохоронної діяльності викликає занепокоєння інформація щодо структури вирощування культур, зокрема на тлі постійного нарощування обсягів виробництва соняшника спостерігається скорочення площ під виробництвом кормових культур (рис. 2а), що зумовлено скороченням поголів'я великої рогатої худоби (рис. 2б).

Своєю чергою, скорочення поголів'я у тваринництві зумовлює зменшення обсягів внесення органічних добрив під посіви, які тривалий час зберігаються на постійно низькому рівні (1,2–1,3 млн т за період 2010–2017 рр.), натомість обсяги внесення мінеральних добрив за цей же період зросли з 0,6 до 1,1 тис. ц. Використання пташиного посліду потребує достатньо високих затрат, а під час внесення – чіткого дотримання нормативів, адже в разі високих концентрації ці добрива здатні спричинити негативний вплив на схожість і розвиток культур. Окрім того, процес виготовлення добривних матеріалів на основі пташиного посліду є достатньо вартісним, потребує спеціального устаткування, а під час його зберігання відбуваються значні втрати азоту, матеріал втрачає в якості та створює негативний вплив на довкілля [1].

Отже, спостерігається дисбаланс у структурі внесених добривних матеріалів, що не сприяє забезпеченню збалансованого підходу до використання земель сільськогосподарського призначення, а провокує негативні агрохімічні процеси – підкислення, ущільнення ґрунтів, що є чинниками їх ерозії, деградації та втрати гумусу агроугіддями. У результаті, як свідчать підрахунки науковців [4, с. 59], сумарні середні обсяги втрати гумусу в ґрунтах у Київській області перевищують значення для України (18,1 т/га за рік проти 14,1 т/га за рік).

Отже, наявна ситуація у сільськогосподарському землекористуванні потребує докорінних організаційно-економічних змін у діяльності із



Рис. 1. Продукція рослинництва та витрати на захист і реабілітацію ґрунтів агроугідь Київської області, тис. грн

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3]

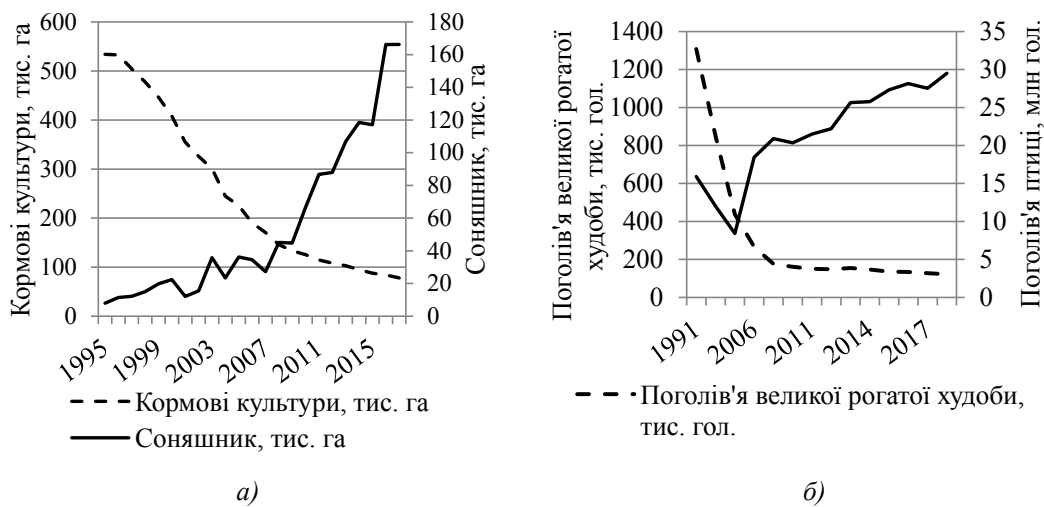


Рис. 2. Динаміка площ соняшника і кормових культур у Київській області (а) та поголів'я великої рогатої худоби і птиці (б)

Джерело: сформовано автором на основі [5–7]

запровадженням системи науково обґрунтованих землеохоронних заходів. Реалізація зазначених завдань можлива шляхом нормативно-законодавчих та інституційних змін у напрямі розвитку системи інвентаризації і моніторингу із запровадженням функціонування системи сертифікації земель із подальшою видачою дозволів на реалізацію товарного виробництва певних видів сільськогосподарських культур у комплексі із системою штрафних санкцій та

рекомендацій щодо комплексу землеохоронних заходів, які підлягають обов'язковому впровадженню. Це, своєю чергою, потребує розвитку системи нормативів і показників на рівні регіонів, розбудову якої в Україні започатковано з прийняттям ДСТУ «Якість ґрунту. Показники родючості ґрунтів» [8]. Принципову схему вдосконалення організаційно-економічного удосконалення системи запровадження землеохоронної діяльності викладено на рис. 3.

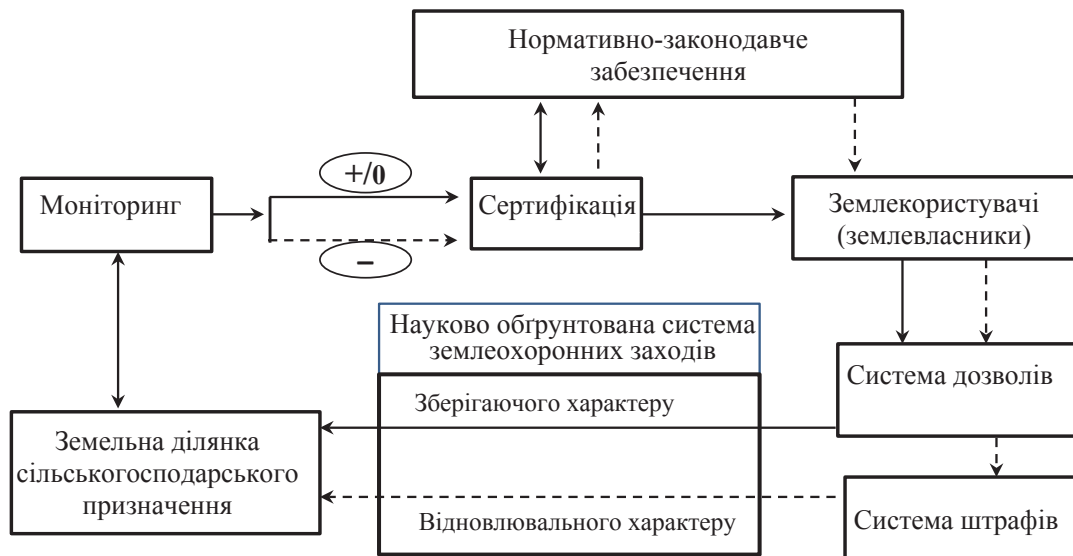


Рис. 3. Схема організаційно-економічного вдосконалення реалізації землеохоронної діяльності

Джерело: авторська розробка

Згідно з викладеним підходом, відправним пунктом функціонування запропонованої системи є результати моніторингової оцінки. Якщо результати таких оцінок є відповідними до вимог якості ґрунтового покриття, сертифікаційний орган надає дозволи з обмеженим терміном (припустимо, на п'ять років) на реалізацію діяльності із землекористування з метою товарного виробництва рослинницької продукції за групами культур. Для збереження відповідної якості ґрунтового покриття застосовується система землеохоронних заходів звуженого характеру, які повинні запроваджуватися господарюючими суб'єктами. Метою заходів є збереження нормативно встановлених запасів гумусу та збереження прийняттого рівня родючості й агро-ресурсного потенціалу. До їх числа належать дотримання сівозмін, внесення добривних матеріалів згідно з науково обґрунтованими нормативами, збереження багаторічних насаджень, передусім лісосмуг.

Якщо результати моніторингових оцінок виявляються нижчими від установлених нормативних порогових значень якісних характеристик ґрунтів, то дозволи видані бути не можуть. Землекористувач отримує перелік рекомендацій щодо запровадження землеохоронної діяльності. Система заходів у цьому разі орієнтована на відновлення агроекологічної рівноваги. До кола цих заходів може належати, наприклад, розширення площ багаторічних насаджень, луків та пасовищ, тобто еколого стабілізуючих угідь. Окрім того, у разі такої необхідності передбачається розроблення системи рекомендацій щодо реалізації заходів із рекультивативної земель. На землекористувача накладається зобов'язання штрафних виплат за погіршення якісних характеристик ґрунтового покриття на агроугіддях у результаті товарного виробництва рослинницької продукції.

Отримані кошти мають надходити на окремий рахунок і використовуватися за цільовим призначенням для фінансування землеохоронних заходів на землях держзапасу, результати яких теж підлягають контролю.

З іншого боку, потребує вдосконалення та посилення комплекс економічних важелів стимулюючого спрямування через пільгові умови кредитування та оподаткування для підтримки товаровиробників, що вимагає відміну мораторію на вільний економічний обіг земельних ділянок сільськогосподарського призначення. У такий спосіб відкривається шлях формування системи організаційно-економічної відповідальності землекористувачів під час товарного виробництва рослинництва за якісний стан ґрунтового покриття агроугідь. Зазначена система сертифікації повинна враховувати систематизовану шкалу за різними рівнями антропогенного навантаження на агроєкосистему від вирощування різних груп сільськогосподарських культур. Тобто підхід має бути диференційованим як стосовно строків дії дозволів, так і стосовно обсягів штрафних санкцій.

Таким чином, відбувається формування системи фінансово-економічних важелів щодо забезпечення запровадження комплексу науково обґрунтованих землеохоронних заходів, завдяки яким можуть бути сформовані нові організаційно-економічні умови господарювання. За таких умов відбувається запровадження фінансово-економічної відповідальності агро-виробників за якісні характеристики ґрунтового покриття, що набуті в результаті виробництва товарної продукції рослинництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Доведено виснажливий вплив існуючої організації землекористування з метою товарного виробництва рослинництва в Україні.

Проаналізовано економічну результативність запровадження сільськогосподарського господарювання порівняно з обсягами витрат на відновлення і збереження агроресурсного потенціалу. На основі аналітичного співставлення статистичних даних з урахуванням динаміки показників якісного стану ґрунтового покриву земель сільськогосподарського призначення показано необхідність запровадження організаційно-економічних змін в агровиробництві. Цільовим призначенням цих змін має бути посилення відповідальності землекористувачів за якісний стан ґрунтів на агроугоддях, що є ресурсною основою товарного виробництва та збільшення економічних прибутків. З іншого боку, наголошено на необхідності забезпечення фінансово-економічної підтримки агровиробників через можливість отримання кредитів, позик, пільг під час оподаткування та запровадження вільного економічного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Деталізація інституціонального підґрунтя вказаних аспектів потребує проведення додаткових досліджень з оцінкою ефективності залучення окремих фінансово-економічних важелів у контексті забезпечення прийнятного рівня агроекологічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пташиний послід: отримання, компостування та норми внесення. *Правила вирощування овочей, фруктів, цвітів. Совети огородникам* : веб-сайт URL : <http://agroazbuka.com/uk/poslid.html> (дата звернення: 31.03.2019).
2. Сільське господарство України – 2017 : статистичний збірник / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 245 с.
3. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року за 2016 рік : статистичний бюлетень / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 20 с.
4. Будзак О.С. Деградація та заходи ревіталізації земель України. *Землеустрій, кадастр і моніторинг земель*. 2014. № 1–2. С. 57–64.
5. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року за 2017 рік (остаточні дані). *Державна служба статистику України* : веб-сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 31.03.2019).
6. Рослинництво України – 2017 : статистичний збірник / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 222 с.
7. Тваринництво України – 2017 : статистичний збірник / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 165 с.
8. ДСТУ 4362:2004 «Якість ґрунту». Показники родючості ґрунтів. Чинний від 12.09.2004. Київ : Міністерство аграрної політики України, 2005. 36 с.

REFERENCES:

1. Ogorodnik (2011) Ptashynyj poslid: otrymannja, kompostuvannja ta normy vnesennja. [Poultry litter: Receipt, composting and rate of entry] *Pravyła vyroshhuvannja ovočiv, fruktiv, kvitiv. Porady sadivnykam* [Rules for growing vegetables, fruits and flowers. Tips for gardeners] (electronic journal). Available at: <http://agroazbuka.com/uk/poslid.html> (accessed 31 March 2019)
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Siljsjke ghospodarstvo Ukrajinu 2017* [Agriculture of Ukraine], Statystychnyj zbirnyk. Kyiv : State Statistics Service of Ukraine.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Produkcija siljsjkoğho ghospodarstva u postijnykh cinakh 2010 roku za 2016 rik* [Agricultural products in constant 2010 prices for 2016]. Statistical bulletin. Kyiv : State Statistics Service of Ukraine.
4. Budzjak O.S. (2014) Deghradacija ta zakhody revitalizaciji zemelj Ukrajinu. [Degradation and measures of revitalization of Ukrainian lands.] *Land Planning, Cadastre And Land Monitoring*, # 1–2, 2014. – Pp. 57–64.
5. *Produkcija siljsjkoğho ghospodarstva u postijnykh cinakh 2010 roku za 2017 rik* (ostatochni dani) [Agricultural products in constant 2010 prices for 2017 (final data)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed (31.03.2019)).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Roslynnnyctvo Ukrajinu 2017*. [Crop Production of Ukraine] Statistical yearbook. Kyjiv : State Statistics Service of Ukraine.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Tvarynnnyctvo Ukrajinu 2017*. [Animal Production of Ukraine 2017] Statistical yearbook. Kyjiv : State Statistics Service of Ukraine.
8. DSTU 4362:2004 *Jakistj gruntu. Pokaznyky rodjuchosti gruntiv*. Nacionalnyj naukovyj centr – Instytut gruntoznavstva ta aghrokhimiji im. O. N. Sokolovskogo UAAN (NNC IGhA).

УДК 332.2.021

Смирнова С.М.*кандидат геологічних наук,
доцент (бвз)**кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили***Гориславська В.В.***студентка
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили***Горгоц А.О.***студентка
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили***Smyrnova Svitlana***PhD of Geology, Department of Land Management
Petro Mohyla Black Sea National University***Ghoryslavsjska Viktoria***Student
Petro Mohyla Black Sea National University***Horhots Alina***Student
Petro Mohyla Black Sea National University*

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

MANAGEMENT BY LAND USE OF RURAL TERRITORIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена стратегічним цілям розвитку системи управління землекористуванням сільських територій (СТ), яка охоплює сукупність цілеспрямованих заходів у галузі регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, координації діяльності землевпорядних органів. Сформовано підходи до логістичного розвитку СТ з орієнтуванням на ефективне господарювання на інноваційних засадах. Запропоновано пріоритетні заходи щодо вдосконалення й розвитку системи кадастру та реєстрації речових прав на нерухоме майно кадастрово-реєстраційної системи, системні елементи забезпечення та захисту прав на земельні ділянки, базисна платформа запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення. Висвітлено результати дієвих заходів інноваційного розвитку земельних відносин.

Ключові слова: сільські території, інноваційний розвиток, управління землекористуванням, сталий розвиток, земельні відносини.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена стратегическим целям развития системы управления землепользованием сельских территорий (СТ), которая охватывает совокупность целенаправленных мер в области регулирования земельных отношений, рационального использования и охраны земель, координации деятельности землеустроительных органов. Сформированы подходы к логистическому развитию СТ с ориентацией на эффективное хозяйствование на инновационных принципах. Предложены приоритетные меры по совершенствованию и развитию системы кадастра и регистрации вещественных прав на недвижимое имущество кадастрово-регистрационной системы, системные элементы обеспечения и защиты прав на земельные участки, базовая платформа введения полноценного рынка земель сельскохозяйственного назначения. Освещены результаты действенных мер инновационного развития земельных отношений.

Ключевые слова: сельские территории, инновационное развитие, управление землепользованием, устойчивое развитие, земельные отношения.

ANNOTATION

The strategic goals of the development of the land use management system in rural territories are disclosed in the article, which should be considered as complex natural-economic territorial systems, the development of which is determined by the degree of maturity of the internal systemic integration of the natural, economic, social component and government bodies. Activation of attention to the development of the land use system of rural territories at the administrative and economic level is essential in view of its perceived potential in the system of economic relations. The new approach to the territorial management of such integrative systems is intended to change the vector of their development based on the prospects for coordinating the activities of land management agencies, regulating land relations and sustainable, harmonious socio-ecological development, focused on regional environmental and economic policy. The potential for development of rural territories is controlled by factors of institutional transformations that correct a number of questions regarding the ownership, management and use of the natural and functional potential of rural territories, which are the main factor of production and economic growth. At the same time, sustainable development of rural territories is aimed at qualitative changes in the socio-economic potential of these territories. The scientific and organizational component is extremely relevant and significant, given the prospects for the development of rural territories. A significant breakthrough can provide innovative development of rural territories, which involves the implementation of priority activities aimed at creating a transparent market for agricultural land based on a balanced ecological and economic development; creating a full-fledged legislative field to ensure the protection of the rights of landowners (land users), reforming and improving the cadastral system of Ukraine, taking into account the trends in the evolution of European cadastral systems.

An integrated approach will ensure stable socio-economic growth of rural territories, increase employment levels and quality of life of the rural population.

Key words: rural territory, innovative development, land management, sustainable development, land relations.

Постановка проблеми. Управління землекористуванням СТ є пріоритетом державної економічної політики, значимість якого зумовлена вагомим внеском у формування основ продовольчої безпеки та нарощування економічного потенціалу України.

Земельні ресурси є виваженим економічним активом держави, для подальшого розвитку яких потрібен комплексний підхід. В умовах розвитку економіки саме управління землекористуванням СТ має зумовити соціально-економічний розвиток держави, спрямований на підвищення стандартів життя сільського населення, зростання ефективності функціонування АПК, покращення стану довкілля та підвищення якості людського капіталу. Отже, активація уваги на розвитку системи управління землекористуванням СТ на адміністративно-господарському рівні є надзвичайно важливою, оскільки вони є чи не найголовнішими в системі економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Законодавче забезпечення управління розвитком СТ в Україні розвивається досить фундаментально. За останні два десятиріччя була прийнята низка законів, що регулюють суспільні відносини у сфері розвитку СТ як важливої передумови забезпечення сталого розвитку України.

Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР є основним державним нормативним актом, що заклав підвалини управління землекористуванням СТ [1]. В рамках розвитку конституційних положень ухвалено Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17 жовтня 1990 р. № 400-ХІІ, спрямований на вирішення проблем села [2].

Важливими нормативно-правовими актами, які регулюють розвиток СТ, є Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17 жовтня 1990 р. № 400-ХІІ, Концепція Національної програми відродження села на 1995–2005 рр. від 4 лютого 1994 р. № 3924-12, Закон України «Про землеустрій» від 22 травня 2003 р. № 858-ІV, Закон України «Про державний земельний кадастр» від 7 липня 2011 р. № 3613-VI, Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-ІІІ, Закон України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 р. № 973-ІV, Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р. тощо [3–9].

Отже, навіть короткий огляд законодавчих актів та нормативних документів, що регламентують управління розвитком сільських терито-

рій, вказує на нагальну необхідність якісних зрушень у вирішенні складних проблем, що склалися на селі. При цьому земельні ресурси сільських територій залишаються головним економічним ресурсом зростання сільських територій.

Науковий базис розвитку СТ складають монографічна праця щодо сталого розвитку сільських територій в умовах децентралізації (М.І. Стегней [10]), монографічна праця щодо організаційно-економічного аспекту управління сільськогосподарським землекористуванням (В.В. Горлачук [11]), нормативно-правове забезпечення державного управління розвитком сільських територій (І.А. Чухно [12]), науково-теоретичні засади формування та розвитку людського капіталу в сільських територіях (Г.М. Калетнік [13]), інфраструктурне забезпечення розвитку сільських територій (С.А. Мазур [14]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним залишається питання спрямованості державної політики на розроблення пріоритетних важелів управління розвитком СТ. недосконалість системи використання й охорони СТ, відсутність чіткої науково обґрунтованої стратегії соціально-економічного, оперативного-організаційного, концептуального спрямування загострюють проблему та орієнтують увагу на стале використання ефективних механізмів управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в узагальненні наукових засад та розробленні практичних рекомендацій управління сільськогосподарським землекористуванням в умовах соціально-економічного та земельного реформування. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання, як аналіз пріоритетних заходів вдосконалення та розвитку системи кадастру й реєстрації речових прав на нерухоме майно; аналіз результатів дієвих заходів інноваційного розвитку земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. З моменту здобуття Україною незалежності на всіх рівнях неодмінно й повсякчасно підкреслюється пріоритетність розвитку українського села. Система управління землекористуванням сільських територій, основи якої закладені Земельним кодексом України, ґрунтується на поєднанні використання землі як природного ресурсу, територіального базису й основного засобу виробництва; різноманітності форм власності на землю; державному регулюванні землекористуванням незалежно від форм господарювання тощо.

Процес земельної реформи триває вже понад два десятиліття. Було проведено приватизацію сільськогосподарських та інших земель, внаслідок чого із 41,5 млн га всіх сільськогосподарських угідь України 31,0 млн га перебуває в приватній власності, тоді як близько 10,5 млн га – у державній власності, а близь-

ко 0,03 млн га – в комунальній та колективній власності. Також створені правові передумови для різних видів економічної діяльності на землі. Проте залишається ціла низка проблем, які не дають змогу ефективно використовувати землю як виробничий ресурс та актив. Досі діє мораторій на відчуження та зміну цільового призначення земель сільськогосподарського призначення, незавершеним є реформування земельно-реєстраційної системи, незахищеними є речові права на землю, відсутній баланс інтересів орендарів та орендодавців, відбуваються деградація ґрунтів та фрагментація землеволодіння, загальнопоширеною є корупція тощо.

До пріоритетних заходів відносять вдосконалення та розвиток системи кадастру й реєстрації речових прав на нерухоме майно (рис. 1). Насамперед актуальними завданнями є наповнення бази даних кадастру відомостями про земельні ділянки та обмеження у їх використанні; проведення об'єднання кадастрової системи та системи реєстрації речових прав на нерухоме майно в рамках однієї інформаційної системи та забезпечення відкритого доступу до цієї системи; вдосконалення процедури державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на них шляхом запровадження електронного документообігу під час внесення інформації до Державного реєстру речових прав на не-

рухоме майно, Державного земельного кадастру та користування такими відомостями.

Забезпечення та захист прав на земельні ділянки спрямовані на вдосконалення процедури для виправлення помилок у Державному земельному кадастрі (зокрема, масової); надання можливості отримання витягів з Державного земельного кадастру за наявності помилки (з описом цієї помилки та визначенням можливих шляхів її виправлення); гармонізацію видів використання (цільового призначення) земельних ділянок в межах категорії земель згідно з кращими світовими практиками; надання землевласнику та землекористувачу права використовувати земельну ділянку будь-яким способом, що відповідає планувальній документації та/або зонінгу, крім тих, які потребують зміни категорії земель; створення законодавчого поля для добровільного об'єднання власників земельних ділянок, чиї земельні ділянки перебувають в межах одного земельного масиву, задля захисту прав та інтересів власників земельних ділянок.

Актуальними завданнями є запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення, дерегуляція обігу прав на землю, стале землекористування та консолідація землеволодіння й землекористування. Гостро постає проблема законодавчого врегулювання та передачі в комунальну власність



Рис. 1. Пріоритетні заходи інноваційного розвитку земельних відносин

земель державної власності, розташованих за межами населених пунктів, крім тих, на яких розташовані об'єкти державної власності; удосконалення процедури передачі ділянок невикористаної спадщини, невитребуваних паїв до комунальної власності; врегулювання правового стану земель з нечітким правовим режимом, таких як польові дороги, лісосмуги, колективна власність. Реалізація поетапного впровадження відкритого та прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення можлива завдяки реалізації різнопланових пілотних моделей економічного обігу земель сільськогосподарського призначення на територіях окремих адміністративно-територіальних одиниць. Також необхідно розробити програму економічного стимулювання сталого землекористування для запобігання деградації земель та боротьби з нею, впровадження механізмів консолідації сільськогосподарських земель задля підвищення ефективності їх використання. Пріоритетною є оптимізація системи оподаткування земель задля стимулювання раціонального та ефективного використання земельних ресурсів та запобігання спекуляції із земельними ділянками. Важливими кроками є скасування безоплатного отримання у власність земельних ділянок із земель державної та комунальної власності; збереження права на приватизацію земельних ділянок, які передані у користування громадян до 2002 р.; скорочення підстав набуття прав на земельні ділянки державної та комунальної власності без проведення земельних торгів. Подальші вдосконалення кредитування під заставу права користування земельними ділянками (зокрема, емфітевзис) мають бути реалізовані без обмеження прав землевласників.

Розглянута сукупність пріоритетних заходів спрямована на результативну складову, а саме (рис. 2) інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері земельних відносин; ефективність кадастрово-реєстраційної системи; підвищення конкуренції та прозорості в земельних відносинах; зменшення корупції в земельних відносинах; можливість використовувати землю та права користування нею як заставу; підвищення ефективності землекористування, відповідно, зростання продуктивності в аграрному секторі; збільшення можливостей для кредитування аграрних виробників; підвищення доходів місцевих бюджетів, збільшення можливостей для сільського розвитку; зростання вартості оренди та вартості земель сільськогосподарського призначення, як наслідок, зростання доходів сільського населення; зменшення витрат, пов'язаних з укладанням та виконанням угод у земельних відносинах; підвищення гарантування прав власності на землю.

Серед ризиків вжиття дієвих заходів слід назвати відсутність єдиної позиції між членами Коаліції депутатських фракцій Верховної Ради України щодо зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. Заходи з пом'якшення ризиків орієнтовані на впровадження системи моніторингу земельних відносин, аналіз ринку земель та забезпечення повної публічності відповідної інформації.

Висновки. Управління землекористуванням сільських територій на теренах реалізації соціально-економічних перетворень у межах держави вимагає якісних змін, спрямованих на їх потенційний розвиток на засадах комплексного інтегрального підходу до вдоскона-



Рис. 2. Результати вжиття дієвих заходів інноваційного розвитку земельних відносин

лення законодавчого забезпечення та захисту прав на земельні ділянки, подальшого вдосконалення кадастрово-реєстраційної системи, поетапного впровадження відкритого ринку землі, спрямованої державної підтримки місцевих ініціатив.

Інноваційний розвиток сільських територій спрямований на реформування та модернізацію земельно-ресурсної системи за умов пріоритетів сталого землекористування, підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель з подальшим розкриттям потенціалу сільського господарства та розвитку агробізнесу на засадах підвищення конкурентної спроможності. Диверсифікація господарського сектору сільських територій з орієнтуванням на життєздатність та багатопрофільність господарчих структур села дасть змогу розвинути на селі підприємства різних форм власності, що приведе до поліпшення ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР : Законодавство України / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 24.03.2019).
- Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві : Закон України від 17 жовтня 1990 р. № 400-XII / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/400-12> (дата звернення: 23.03.2019).
- Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки : Указ Президента України від 8 серпня 1995 р. № 720/95 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/720-95> (дата звернення: 22.03.2019).
- Концепція Національної програми відродження села на 1995–2005 рр. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 лютого 1994 р. № 3924-12 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3924-12> (дата звернення: 24.03.2019).
- Про землеустрій : Закон України від 22 травня 2003 р. № 858-IV / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-4> (дата звернення: 25.03.2019).
- Про державний земельний кадастр : Закон України від 7 липня 2011 р. № 3613-VI / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3613-6> (дата звернення: 26.03.2019).
- Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-3> (дата звернення: 27.03.2019).
- Про фермерське господарство : Закон України від 19 червня 2003 р. № 973-IV / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-4> (дата звернення: 27.03.2019).
- Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-4> (дата звернення: 28.03.2019).
- Стегней М.І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики : монографія. Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. 484 с.
- Горлачук В.В. та ін. Організаційно-економічний аспект управління сільськогосподарським землекористуванням : монографія. Миколаїв : Іліон, 2012. 180 с.
- Чухно І.А. Нормативно-правове забезпечення державного управління розвитком сільських територій. *Державне будівництво*. 2008. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_2_62
- Калетнік Г.М. Науково-теоретичні засади формування та розвитку людського капіталу в сільських територіях. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2016. № 10. URL : <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3379.pdf>
- Мазур С.А. Інфраструктурне забезпечення розвитку сільських територій. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2017. № 3. URL : <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3542.pdf>

REFERENCES:

- Constitution of Ukraine № 254k/96-VR. (1996, June). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (accessed: 24 March 2019) (in Ukrainian).
- Law of Ukraine on the priority of social development of the village and agro-industrial complex in the national economy № 400-XII (1990, October). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/400-12> (accessed: 23 March 2019) (in Ukrainian).
- Decree of the President of Ukraine on urgent measures to accelerate the reform of the agrarian sector of the economy № 720/95 (1995, August). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/720-95> (accessed: 22 March 2019) (in Ukrainian).
- Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine on The Conception of the National Village Revival Program for 1995–2005 № 3924-12 (1994, February). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3924-12> (accessed: 24 March 2019) (in Ukrainian).
- Law of Ukraine on the Land Management № 858-IV (2003, May). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-4> (accessed: 25 March 2019) (in Ukrainian).
- Law of Ukraine on the state land cadastre № 3613-VI (2011, July). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3613-6> (accessed: 26 March 2019) (in Ukrainian).
- Land Code of Ukraine № 2768-III (2001, October). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-3> (accessed: 27 March 2019) (in Ukrainian).
- Law of Ukraine on the farmer household №973-IV (2003, June). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-4> (accessed: 27 March 2019) (in Ukrainian).
- Law of Ukraine on the state support to agriculture of Ukraine № 1877-IV (2004, June). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-4> (accessed: 28 March 2019) (in Ukrainian).
- Steghnej M.I. (2014) *Stalyj rozvytok sils'kykh terytoryj v umovakh decentralizaciji: vid teorii do praktyky* [Sustainable development of rural territories in conditions of decentralization: from theory to practice]. Mykolaiv : FOP Shvecj V.D. (in Ukrainian).
- Ghorlachuk V.V., Semenjuk I.M., Mozghova M.V. (2012) *Orghanizacijno-ekonomichnyj aspekt upravlinnja sils'kogospodars'kym zemlekorystuvannjam* [Organizational and economic aspect of agricultural land management]. Mykolaiv : Ilion (in Ukrainian).

- 12.Chukhno I.A. (2008) Normatyvno-pravove zabezpechnnja derzhavnogho upravlinnja rozvytkom siljsjkykh terytorij. *Derzhavne budivnyctvo*. No. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_2_62 (in Ukrainian).
- 13.Kaletnik Gh.M. (2016) Naukovo-teoretychni zasady formuvannja ta rozvytku ljudsjkogho kapitalu v siljsjkykh terytorijakh. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment*. No. 10. URL : <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3379.pdf> (in Ukrainian).
- 14.Mazur S.A. (2017) Infrastrukturne zabezpechnnja rozvytku siljsjkykh terytorij. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment*. 2017. No. 3. URL : <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3542.pdf> (in Ukrainian).

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 377.112

Волянська-Савчук Л.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Конопко А.Ю.
*студентка
Хмельницького національного університету*

Volianska-Savchuk Lesya
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Personnel Management
and Labour Economics Department,
Khmelnytskyj National University*

Konopko Alina
*Student
Khmelnytskyj National University*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКА У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

THEORETICAL BASES OF DEFINITION OF MANAGER'S MANAGEMENT COMPETENCY IN THE PERSONNEL MANAGEMENT ORGANIZATION SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Необхідність формування теоретичних засад та практичного інструментарію для розвитку управлінської компетентності керівників підприємств в умовах професіоналізації менеджменту на основі застосування нових концепцій та парадигм, розроблення та впровадження процедур діагностики управлінської компетентності керівників підприємств та формування заходів щодо її підвищення зумовили актуальність вибраної теми, мету, завдання, логіку, напрями дослідження та структуру статті. Кардинальні соціально-економічні й політичні реформи в країні суттєво змінили сутність управлінської діяльності управління, його функції, призвели до значного ускладнення управлінських завдань, сприяли зростанню її соціальної значимості. Осмислення радикальних змін у суспільстві взагалі та освітній сфері зокрема спонукають по-новому оцінювати сутність і значимість управління, роль, місце й, головне, управлінські характеристики керівника, необхідні йому для ефективного управління.

Ключові слова: компетенція, компетентність, професійна компетентність, управлінська компетентність, ключові компетенції, управлінські компетентності керівника.

АННОТАЦИЯ

Необходимость формирования теоретических основ и практического инструментария для развития управленческой компетентности руководителей предприятий в условиях профессионализации менеджмента на основе применения новых концепций и парадигм, разработка и внедрение процедур диагностики управленческой компетентности руководителей предприятий и формирования мероприятий по ее повышению обусловили актуальность темы, цель, задачи, логику, направления исследования и структуру статьи. Кардинальные социально-экономические и политические реформы в стране существенно изменили сущность управленческой деятельности управленца, его функций, привели к значительному усложнению управленческих задач, способствовали росту ее социальной значимос-

ти. Осмысление радикальных изменений в обществе вообще и образовательной сфере в частности побуждает по-новому оценивать сущность и значимость управления, роль, место и, главное, управленческие характеристики руководителя, необходимые ему для эффективного управления.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, профессиональная компетентность, управленческая компетентность, ключевые компетенции, управленческие компетенции руководителя.

ANNOTATION

The need for the formation of theoretical foundations and practical tools for the development of managerial competence of the heads of enterprises in the conditions of management professionalism on the basis of the application of new concepts and paradigms, the development and implementation of procedures for the diagnosis of managerial competence of enterprise managers and the formation of measures to increase it has conditioned the relevance of the chosen theme, purpose, task, logic, research directions and structure of the article. The problem of professional competence of staff attracts the attention of many scientists, because it is associated with large-scale qualitative changes, large-scale innovations that are observed in society, industry, economics, and interethnic relations. Several decades ago, a person for a long period of time used a certain set of knowledge, skills and abilities, today the rapid and rapid development of science and technology, accompanied by the use of information and communication technologies in all spheres of human activity, migration processes require the formation of a graduate of higher education establishment not only a set of certain knowledge, skills and skills that are the basis of the specialty, but also the formation of professionally significant qualities and abilities of the individual. Cardinal socio-economic and political reforms in the country significantly changed the essence of managerial activity of the manager, his functions, led to a significant complication of managerial tasks, contributed to the growth of

its social significance. Understanding of radical changes in society leads to a newer assessment of the essence and significance of management, role, place, and, most importantly – managerial characteristics of the manager, necessary for him to effectively manage. The article reveals the essence of the concept of "managerial competence", its components: cognitive, organizational, communicative, reflexive. The criteria for assessing the degree of development of the managerial competence of the manager are presented.

Key words: competence, competence, professional competence, managerial competence, key competences, managerial competencies of the head.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Функціонування сучасних підприємств відбувається в умовах нестабільного бізнес-середовища, яке характеризується зростанням ступеня його невизначеності і непередбачуваності, що ускладнює як взаємодію з діловими партнерами, так і внутрішньофірмові відносини в колективі. Це вимагає від підприємств оперативного й адекватного реагування на зміни в бізнес-середовищі, пошуку способів подолання зовнішніх загроз, а також постійного підвищення професійної компетентності керівників підприємств. Сучасні менеджери все більше сприймаються як керівники-новатори, які повинні мати глибокі знання і компетентності в різних сферах, постійно поповнювати та актуалізувати, демонструвати гнучкість поведінки й ухвалювати оригінальні творчі рішення щодо управління підприємствами. В умовах професіоналізації менеджменту, яка має на меті підвищення якості та ефективності управління шляхом професійної підготовки управлінців, розвиток управлінської компетентності керівників є запорукою забезпечення якісного управління підприємствами, їх ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Основою наукового пошуку у сфері управлінської компетентності керівників підприємства, її діагностики, пошуку резервів її розвитку стали роботи таких вітчизняних і закордонних учених, як: І. Бузько, О. Варганова, Д. Гоулман, О. Грішнова, А. Деркач, Г. Дмитренко, М. Дороніна, Т. Калінеску, А. Колот, І. Литовченко, В. Лугова, С. Михеев, Л. Орбан-Лембрик, Р. Пейтон, Р. Шакуров, О. Шаріпова, В. Шепель, Б. Швальбе та ін. Аналіз наукових напрацювань цих авторів дав змогу зробити висновок про те, що проблеми розвитку управлінської компетентності керівників підприємства в умовах професіоналізації менеджменту, її структуризації, визначення чинників, що на неї впливають, обґрунтування першочергових заходів і технологій подолання критичних ситуацій у роботі керівників залишаються недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення теоретичних засад і практичного інструментарію щодо розвитку управлінської компетентності керівників підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах сьогодення, яке характеризується динамічністю інноваційного розвитку, затребуваний фахівець із високим рівнем управлінських знань, умінь, досвідом, який генерує нові ідеї, готовий іти на ризик, швидко приймає рішення та прагне постійного вдосконалення. Підготовка фахівців, які володітимуть високим рівнем управлінської компетентності, є умовою досягнення професіоналізму та успішності управлінської діяльності. Незважаючи на те що сучасні керівники у переважній більшості є кваліфікованими спеціалістами, багатьом із них бракує необхідного рівня управлінської компетентності, що виявляється у помилках під час прийняття відповідальних рішень, вибору оптимального стилю управління, у нездатності попереджувати і вирішувати конфлікти, у порушенні адаптації до нових умов тощо. Розвиток управлінської компетентності сприятиме усуненню недоліків професійно-управлінської діяльності керівників. Таким чином, дослідження управлінської компетентності керівників є актуальною проблемою сучасної науки.

Професійна компетентність сучасного кваліфікованого фахівця в сучасній науковій літературі є складним багатокомпонентним поняттям, яке характеризується з погляду кількох наукових підходів: діяльнісного, професійного, контекстно-інформаційного, соціокультурного, комунікативного та психологічного. Кожен із вище зазначених підходів не вичерпує наукового аналізу проблеми професійної компетентності повністю, а тому всі ці підходи знаходяться у взаємодії і взаємодоповнюють один одного.

Розгляд поняття й сутності базової професійної компетентності передбачає розв'язання проблеми співвідношення понять «компетенція» і «компетентність».

На думку Ю. Смельянова, «компетентність» – це рівень освіти соціальних і індивідуальних форм активності, що дає змогу особі в межах власного статусу успішно функціонувати в суспільстві.

У цьому означенні відслідковуємо досвід, знання і вміння людини в певній галузі, але поняття «компетентність» має більш широкий зміст.

Поряд із поняттям «компетентність» у науковій літературі можна спостерігати використання поняття «професійна компетентність». У своїх працях дослідники поняття «професійна компетентність» трактують по-різному. На прикладі табл. 1 поняття «професійна компетентність» розглянемо детальніше [1, с. 124].

Управлінська компетентність є складовою частиною професійної компетентності. Враховуючи наявний доробок сучасних авторів у визначенні поняття професійної компетентності, а також складність і поліфункціональність професійної управлінської діяльності, особливості й специфіку її організації, слід підкреслити, що структура та зміст професійної компетентності керівника підприємства включає не тільки рівень професійних знань, а й систему професійних якостей.

Таблиця 1

Поняття «професійна компетентність»

Дослідники	Трактування поняття
А. Маркова	Психічний стан, що дає змогу діяти самостійно і відповідально, володіння людиною здатністю й умінням виконувати певні трудові функції
Т. Браже	Ціннісні орієнтації фахівця, мотиви його діяльності, загальна культура, стиль взаємодії з оточуючими, усвідомлення світу навколо себе і себе у світі, здатність до власного самовдосконалення і саморозвитку
Г. Курдюмов	Система знань, умінь і навичок, професійно значущих якостей особистості, що забезпечують можливість виконання професійних обов'язків певного рівня
А. Хуторський	Сукупність особистісних якостей керівника, де розкривається зміст даної властивості особистості з позиції сучасної управлінської, педагогічної діяльності керівника підприємства

Вони є важливою основою особистісно-професійного зростання керівників та їхнього професійного успіху. Під управлінською компетентністю керівника підприємства будемо розуміти його готовність і здатність цілісно і глибоко аналізувати, виявляти та формулювати проблеми підприємства й знаходити найбільш доцільні та ефективні стосовно даної ситуації підходи до їх розв'язання [2, с. 257].

Під час формування складу і змісту компетенцій слід мати на увазі, що кожна компетенція має когнітивний (знання і розуміння), діяльнісний (практичне і оперативне застосування знань) і мотиваційно-ціннісний (цінності як органічна частина способу сприйняття і життя з іншими людьми в соціальному контексті) складники. Компетенції повинні бути поділені на окремі групи за певною ознакою класифікації.

Доцільно відзначити, що сучасна система вимог до професійних управлінців відрізняється від системи Платона. У сучасній вітчизняній та зарубіжній практиці значна увага приділяється вивченню управлінської компетентності керівника [3, с. 36].

В акмеології управління Н.А. Баляцкий визначає управлінську компетентність як «головний когнітивний компонент підсистем професіоналізму особистості та діяльності суб'єкта управління, сферу професійного ведення в питаннях і проблемах управління, коло управлінських завдань, які вирішуються, система знань і вмінь, яка постійно розширюється та дає змогу виконувати управлінську діяльність із високою продуктивністю» [4, с. 97]. Тобто в акмеології управлінська компетентність розглядається дослідниками як психолого-акмеологічна категорія, притаманна конкретному суб'єкту управлінської діяльності.

У рамках системно-діяльнісного напряму досліджень учені зробили спроби комплексного підходу до проблеми управлінської компетентності з опорою на загальнопсихологічну теорію діяльності (А.Г. Ковальов, В.М. Шепель, В.Ф. Рубахін та ін.). Вони розглядають управлінську компетентність у вигляді динамічної системи, формування і функціонування якої проходить у рамках управлінської діяльності і залежить від характеру взаємодії об'єктивних та суб'єктивних чинників. Разом із тим недостатньо чітко проглядається зв'язок управлінської компетентності із ситуаційними чинника-

ми управлінської діяльності і мотиваційними компонентами особистості [5, с. 68].

Із цією метою І.П. Литвинов зробив спробу виділити підстави для інтеграції в управлінській діяльності соціальних, ситуативних і особистісних сторін: управлінську позицію, управлінську самосвідомість, управлінську концепцію, представляючи їх у вигляді індивідуальних особистісних ресурсів, що забезпечують успішність управлінських дій [6, с. 74].

А.А. Грушева розглядає управлінську компетентність як соціально-детерміноване системне динамічне утворення в складі професійної компетентності, яке проявляється у процесі управлінської діяльності, зорієнтованої на досягнення цілей завдяки реалізації знань, умінь, навичок і професійно важливих якостей, що зумовлюють здатність особистості займатися продуктивною професійною діяльністю [7, с. 20]. А.А. Деркач зазначену дефініцію характеризує як інтегральне професійне утворення, яке проявляється в процесі управлінської діяльності, в межах якої актуалізується система його управлінських знань, навичок, умінь, здатностей і професійно важливих якостей [8, с. 44].

Р.П. Вдовиченко простежує генезу виникнення та розвитку поняття «управлінська компетентність». Автором у процесі аналізу різних підходів щодо сутності цього терміну встановлено, що «воно відтворює відпрацьовану досвідом систему знань, навичок, здібностей, професійно особистісних якостей, професійних норм і моделей поведінки, а з іншого – є психологічним інструментом впливу на особистісно-професійний розвиток і поведінку» [5, с. 18].

Управлінська компетентність включає складові елементи, що є взаємозалежними, невід'ємними та які підсилюють існування один одного. Більш детально зміст управлінської компетентності керівника можемо розглянути на прикладі табл. 2 [9, с. 66].

Згідно з табл. 2, ми розглядаємо управлінську компетентність керівника підприємства, як систематизований і цілеспрямований процес, що спрямований на формування у індивіда компетентностей та компетенцій, які вдосконалюються завдяки саморозвитку та з метою ефективного його функціонування в освітньому просторі, передбачає створення керівника нового типу.

Ієрархічну структуру компетенцій керівника наведено в табл. 3 [11, с. 121].

Таблиця 2

Зміст управлінської компетентності керівника

Види компетенцій	Сутнісна характеристика
Загальнокультурна компетентність	Містить етичну, духовну, країнознавчу, полікультурну, екологічну, мовну, комунікативну, ілюкативну, лінгвокультурну, валеологічну, здоров'язберігаючу, життєтворчу компетенції
Загальнонаукова компетентність	Розглядаємо через реалізацію аналітичної компетенції, компетенції саморозвитку та самоосвіти, прогностичної, дослідницької, інтелектуально-творчої компетенції, компетенції продуктивної діяльності, пізнавально-інтелектуальної, андрагогічної, дискурсивної компетенцій
Соціальна компетентність	Відноситься організаторська, корпоративна, життєва, конфліктологічна, організаційно-комунікативна, стратегічна, етнопсихологічна, психологічна, соціокультурна, емоційно-вольова, ситуаційна компетенції
Професійно-педагогічна компетентність	Реалізовується через загальногалузеву компетенцію, освітню, предметну, предметно-методичну, діагностичну, навчальну, творчу, дидактичну, контролюючу, функціональну, трудову компетенції
Інформаційно-правова	Базується на інформаційно-комунікаційній, інформаційній, правовій, етично-правовій, громадянській, технологічній компетенції

Таблиця 3

Ієрархічна структура компетенцій керівника

Загальні (ключові) компетенції	Загальнонаукові	Сприймати та аналізувати світоглядні соціально й особисто значущі аспекти філософських проблем, пов'язаних зі своєю сферою професійної діяльності. Розуміти причинно-наслідкові зв'язки розвитку суспільства та вміти використовувати їх у професійній і соціальній діяльності. Здатність використовувати математичні методи в професійній діяльності. Здатність здійснювати операції аналізу, синтезу, порівняння, систематизації, узагальнення генерувати ідеї, набувати нові знання	
	Загально-культурні	Сповідувати цінності і традиції національної культури. Бути здатним аналізувати й оцінювати досягнення національної та світової науки й культури, орієнтуватися в культурному та духовному контекстах сучасного українського суспільства. Ставлення без упередженості та національних стереотипів, але свідомої культурної спадщини на засадах демократії і суспільної згуртованості	
	Соціально-особистісні	Особистісні (комунікабельності, відповідальності, цілеспрямованості, здатність до саморозвитку і самовдосконалення. Міжособистісні (ініціативності, толерантності, громадянськості, гуманності, соціальної взаємодії, соціальної відповідальності)	
Професійні компетенції	Загально-професійні	Методологічна, навчально-методична, дослідницька, психолого-педагогічна	
	Професійно-посадові	Управлінська:	Нормативно-правова, предметна, підприємницька, презентаційна, безпеки життєдіяльності
			Адміністративно-організаційна
			Інформаційно-аналітична
			Контрольно-оцінювальна
Комунікативно-регулятивна			
Прийняття рішень			

За результатами аналізу складників процесу керівництва ми визначили психологічну структуру професійної управлінської діяльності керівника, до якої необхідно включити низку компонентів: 1) мотиваційний, який полягає у сукупності мотивів та ціннісних орієнтацій адекватних цілям та завданням управління; 2) емоційно-вольовий, який передбачає формування та підтримання керівником у підлеглих позитивного емоційного стану; 3) організаторський, який означає здатність керівника враховувати психологічні особливості виконавців під час розподілу обов'язків і доручень; 4) комунікативний, який виявляється у встановленні позитивних, конструктивних взаємин керівника з підлеглими; 5) прогностично-діагностичний, який пов'язаний із прогнозуванням перспективи розвитку особистості керівника та підпорядкованого йому колективу; 6) когнітив-

ний, який полягає у компетентності керівника та його діяльності, яка спрямована на підвищення професійних знань та навичок; 7) діяльнісний, який передбачає знання, вміння та навички, необхідні для досягнення високого рівня ефективності в управлінській діяльності; 8) моральний, який забезпечує дотримання керівником моральних норм і стандартів у процесі управління персоналом організації; 9) рефлексивний, який включає самоаналіз, осмислення, оцінку й рефлексію власної діяльності, поведінки, їх корекція, здатність до самоуправління (самоменеджмент).

Ми дійшли висновку, що теорія і практика демонструє безліч варіантів класифікацій компетенцій. Ключові компетенції розглядаються як основний освітній результат і трактуються як міжгалузеві та міжкультурні знання, вміння, здібності, які необхідні для адаптації та продуктивної діяльності

Таблиця 4

Характеристика ключових компетенцій

Компетенції	
Загальні риси	Характеризуються такими ознаками
Здатність до дії в нетиповій виробничій ситуації з урахуванням наявних обставин	Багатофункціональністю, тобто компетенції є ключовими, якщо оволодіння ними дає змогу розв'язувати широке коло проблем професійного та соціального життя
Компетентність – система, яка складена з окремих підсистем: професійних кваліфікацій, ключових компетенцій або національних професійних кваліфікацій, на основі відбору й аналізу котрих складаються програми і курси навчання	Міждисциплінарністю, тобто можуть бути застосовані у різноманітних життєвих та професійних ситуаціях
Усі складники компетентності і компетентність в їх сукупності можуть бути сформульовані на різних рівнях, що підтверджується відповідними документами і дає змогу здійснювати професійну діяльність	Багатоаспектністю, тобто поєднують розумові процеси та інтелектуальні вміння

в різних професійних співтовариствах. Усі ключові компетенції спрямовані на вдосконалення якості навчання і характеризуються такими ознаками та мають такі загальні риси (табл. 4) [11, с. 244].

Як бачимо, представлена модель розвитку управлінської компетентності керівника відбиває передусім об'єктивно необхідні вимоги до сучасного професійного управлінця, наділеного відповідними професійними специфічними особистими якостями, цінностями, переконаннями, здатністю та вмінням здійснювати результативний вплив на керований об'єкт – сучасні підприємства в умовах багатоаспектної управлінської діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За таких підходів можна зробити висновок, що професійна управлінська компетентність керівника є складним структурним утворенням, тобто складною компетентністю, яка розпадається на більш дрібні, специфічні компоненти, частково розкриті нами в моделі. З урахуванням сучасних наукових надбань управлінська компетентність керівника розуміється як інтегральна здібність зрілої особистості керівника будувати свій поступальний професійний розвиток із постійним ускладненням завдань і зростанням рівнів досягнень. Це найбільш повно мобілізує внутрішні ресурси керівника щодо їх оптимальної реалізації в конкретних умовах управлінської діяльності. Дана проблема є актуальною і вимагає подальшого вивчення та практичної реалізації в системі управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров П.Ю. Содержание управленческой компетентности курсантов военных институтов внутренних войск МВД России. *Педагогический журнал*. 2013. № 1–2. С. 124–132.
2. Бандурка А.М. Психология управления. Харьков, 2007. 532 с.
3. Беляцкий Н.А. Изменение функций руководителя в новых условиях. *Проблемы теории и практики управления*. 2000. № 3. С. 97–100.
4. Вдовиченко Р.П. Управлінська компетентність керівника школи. Харків : Основа, 2007. 112 с.
5. Грушева А.А. Формування управлінської компетентності бакалаврів економічних спеціальностей у процесі професійної підготовки. Київ, 2012. 20 с.

6. Деркач А.А. Акмеология управления. Казань : Центр инновационных технологий, 2008. 240 с.
7. Друкер П.Ф. Эффективный руководитель. Москва : Вильямс, 2008. 223 с.
8. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 527 с.
9. Макодзей Л.І. Формування управлінської компетентності майбутніх магістрів лісового господарства. Київ, 2011. 20 с.
10. Мацевко Т.М. Психологічні особливості розвитку управлінської компетентності майбутніх магістрів військового профілю : дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2007. 225 с.
11. Михеев С.С. Акмеологический подход к развитию управленческой компетентности руководителя. *Знание. Понимание. Умение*. 2010. № 3. С. 244–47.

REFERENCES:

1. Goncharov P.Yu. (2013) Soderzhanie upravlencheskoy kompetentnosti kursantov voennykh institutov vnutrennikh voysk MVD Rossii. *Pedagogicheskiy zhurnal*. no 1–2. pp. 124–132. (in Russian)
2. Bandurka A.M. (2007) *Psikhologiya upravleniya*. Khar'kov. 532 p. (in Russian)
3. Belyatskiy N.A. (2000) *Izmenenie funktsiy rukovoditelya v novykh usloviyakh. Problemy teorii i praktiki upravleniya*. no 3. pp. 97–100. (in Russian)
4. Vdovichenko R.P. (2007) *Upravlins'ka kompetentnist' kerivnika shkoli*. Kharkiv. Osнова. 112 p. (in Ukrainian)
5. Grusheva A.A. (2012) *Formuvannya upravlins'koї kompetentnosti bakalavriv ekonomichnikh spetsial'nostey u protsesi profesiynoi pidgotovki*. Kyiv. 20 p.
6. Derkach A.A. (2008) *Akmeologiya upravleniya*. Kazan'. Tsentr innovatsionnykh tekhnologiy. 240 p. (in Russian)
7. Druker Piter F. (2008) *Effektivnyy rukovoditel'*. Vil'yams. 223 p.
8. Krasovskiy Yu.D. *Organizatsionnoe povedenie*. YUNITI-DANA. 2012. 527 p. (in Russian)
9. Makodzey L.I. (2011) *Formuvannya upravlins'koї kompetentnosti maybutnikh magistriv lisovogo gospodarstva*. Kyiv. 20 p.
10. Matsevko T.M. (2007) *Psikhologichni osoblivosti rozvitku upravlins'koї kompetentnosti maybutnikh magistriv viys'kovogo profilyu*. Kyiv. 225 p.
11. Mikheev S.S. (2010) *Akmeologicheskiy podkhod k razvitiyu upravlencheskoy kompetentnosti rukovoditelya*. Nauchnyy zhurnal Moskovskogo gumanitarnogo universiteta «Znanie. Poni-manie. Umenie». no 3. pp. 244–47. (in Russian)

УДК 331.522.4

Вольська А.О.*кандидат економічних наук, доцент,
Подільський спеціального навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж***Будняк Д.М.***кандидат економічних наук, доцент,
Подільський аграрно-технічний університет***Голуб Н.О.***кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет***Volska Angelia***PhD in Economics, Professor Assistant,
Department of Finance, Economics and Economic Cybernetics,
Podilian Special Educational- Rehabilitation
Social-Economic College***Budniak Dmytro***PhD in Economics, Professor Assistant,
Department of Finance, Banking and Insurance,
State Agrarian and Engineering University in Podilya***Holub Natalia***PhD in Economics, Professor Assistant,
Tavria State Agrotechnological University*

АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ ЛЮДЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ

ASPECTS OF DISABLED PEOPLE EMPLOYMENT

АНОТАЦІЯ

Визначено особливості системи державного управління соціальним захистом осіб з інвалідністю. Сучасне суспільство вже усвідомлює, що розумовий потенціал нації криється і в людях із фізичними обмеженнями. У статті визначено підходи до вибору варіантів державної підтримки людей з обмеженими фізичними можливостями в ракурсі європейської практики. Показано досвід реформування системи соціального захисту осіб з інвалідністю держав – членів ЄС із метою виявлення недоліків сучасної вітчизняної системи. Розглянуто сучасний стан державної політики України щодо залучення людей з інвалідністю до загальнодержавних процесів. Акцентовано увагу на актуальності виконання в Україні завдань Європейської стратегії щодо інвалідності. Запропоновано шляхи пошуку роботи для осіб з інвалідністю.

Ключові слова: людський капітал, людина з інвалідністю, працевлаштування, зайнятість, професійна діяльність, роботодавець, центр зайнятості.

АННОТАЦИЯ

Определены особенности системы государственного управления социальной защитой лиц с инвалидностью. Современное общество уже понимает, что умственный потенциал нации кроется и в людях с физическими ограничениями. В статье определены подходы к выбору вариантов государственной поддержки людей с ограниченными физическими возможностями в ракурсе европейской практики. Показан опыт реформирования системы социальной защиты лиц с инвалидностью государств – членов ЕС с целью выявления недостатков современной отечественной системы. Рассмотрено современное состояние государственной политики Украины относительно привлечения людей с инвалидностью к общегосударственным процессам. Акцентируется внимание на актуальности выполнения в Украине задач Европейской стратегии по инвалидности. Предложены пути поиска работы для лиц с инвалидностью.

Ключевые слова: человеческий капитал, человек с инвалидностью, трудоустройство, занятость, профессиональная деятельность, работодатель, центр занятости.

ANNOTATION

Peculiarities of the of State management system of disabled people social protection are defined. Modern society is already aware that nation's intellectual potential can also be found in people with physical limitations. The article identifies the approaches to the choice of options for the State support of people with disabilities in context of European practice. The study acquaints with the experience of reforming in social protection system for people with disabilities existing in Member States of EU, in order to identify the shortcomings of the modern Ukrainian system. As for the approaches to the disabled people employment in Europe, there is a tendency to move from medical model "of rehabilitation of people with disabilities" to the model of work force training focused on the possibilities of every person. This allows people with disabilities take full place in a society and to provide on an individual basis their decent standard of living. The attention is payed on the condition of Ukraine's State policy regarding the involvement of people with disabilities into national processes. It is stressed that Ukrainian legislation makes employers not only to give jobs to people with disabilities, but also take additional safety measures that meet the specific features of this category of workers. In some cases this means to arrange training and retraining. That is why some enterprises by tricks, offer special employees not quite legitimate forms of cooperation. One of the most common is the part-time employment with minimum pay. Actually a person does not come to the workplace but only receives some money. A confirmation of the abovementioned is the published research of the largest employees search site in Ukraine, called Work.ua. It is noted that one of the obstacles to the successful employment of disabled people is their "formal employment". People are also not ready to adequately perceive staff members differing from them (psychological aspect) and employers are not interested in providing jobs for people with special needs as this requires financial and time costs (financial aspect). That is why the emphasis is placed on the urgency of the European Strategy implementation as for disabled people in Ukraine. Ways of finding jobs for persons with disabilities are offered.

Key words: human capital, people with disabilities, employment, professional activity, employer, Employment Center.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах глобалізації економіки та руху капіталу на початку XXI ст. постає проблема ефективного формування та розвитку одного з найцінніших ресурсів планети – людського капіталу, оскільки саме людина з її здібностями є рушійною силою розвитку економіки [2]. «У XXI столітті світовими лідерами стають країни, які навчилися краще за інші використовувати знання, вміння, компетенції людей, їхні здатності до подальшого навчання – усе те, що охоплюється категорією «людський капітал», – зазначено у вступному слові головного директора Центру Разумкова А. Рачкова. – ...Недостатня увага до розвитку людського капіталу призводить до значних суспільних витрат, завдає збитків добробуту людей, обмежує можливості сталого зростання та ефективності управління. Без інвестицій у своїх громадян неможливо забезпечити потужний економічний розвиток країни. Це становить серйозний виклик для нашої держави» [6]. Саме від розвитку людського капіталу залежить економічний та інноваційний розвиток як регіону, так і держави загалом. Рівень розвитку людського капіталу визначається рівнем знань, кваліфікації, досвіду роботи, вмінням приймати рішення в складних нестандартних ситуаціях, креативністю, віковими особливостями носіїв людського капіталу, рівнем здоров'я, здатністю генерувати нові ідеї, які сприятимуть інноваційному розвитку.

Суспільство повинне усвідомити, що розумовий потенціал нації криється і в людях із фізичними обмеженнями, але з високим інтелектом. При цьому фізичні обмеження й є тими обставинами, які, зокрема, спонукають таких громадян залишатися у своїй країні і підвищувати свій інтелектуальний рівень, тому держава в умовах демографічної кризи повинна відповідально підходити до питання, як привернути цих громадян до активної професійної діяльності, створити умови для їх навчання у вищих навчальних закладах [9, с. 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичними засадами прагматики та проблематики розвитку та ефективного використання людського капіталу взагалі та людей з інвалідністю зокрема переймаються відомі вітчизняні науковці: О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Тищенко, О. Новікова, Д. Мельничук, В. Мельник, О. Мельник та ін.

Просування України шляхом демократичних, соціальних та правових реформ насамперед передбачає системне та адекватне реформування соціального захисту осіб з інвалідністю як чинник інклюзивності та соціалізації суспільства і держави, утвердження системи основоположних та фундаментальних прав, що є складником істо-

ричного прагнення нашої держави до входження до європейської спільноти, посиленої співпраці з ЄС та окремими державами-членами.

Аналізуючи зарубіжний досвід соціального захисту в зарубіжних країнах, професор О.В. Тищенко робить висновок, що в основу соціальної політики європейських країн покладена людиноцентристська ідея, коли функціонування всього державного механізму спрямоване на поліпшення добробуту населення, сприяє дієвій реалізації соціального забезпечення членів суспільства, регулює стан на ринку праці, слугує стабілізатором соціальної ситуації в країні [8, с. 287].

Потребують дослідження напрями вибору методів державної підтримки людей з інвалідністю для ефективного залучення їх до загальнодержавних процесів суспільно-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд сучасного стану державної політики щодо залучення людей з інвалідністю до загальнодержавних процесів та дослідження закордонного досвіду в реалізації поставленої мети для виявлення недоліків сучасної вітчизняної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Статтею 28 Конвенції ООН про права інвалідів визначено право людей з інвалідністю на соціальний захист та користування цим правом без дискримінації на підставі інвалідності й ужиття належних заходів щодо забезпечення і заохочення реалізації цього права.

Незважаючи на те що сьогодні в Україні сформовано основи системи професійної реабілітації людей з інвалідністю, все ж здебільшого реалізується медична модель, за якою людину розглядають як хворого пацієнта, якого потрібно лікувати, реабілітувати, надавати медичні послуги. А європейське суспільство вже перейшло до соціально-правової моделі, що означає, що інвалідність як поняття виникає тільки тоді, коли людина стикається з бар'єром суспільства, скажімо, із проблемами архітектурної чи інформаційної доступності. З позицій цієї моделі інвалідності для людини повинні бути створені всі умови, щоб вона могла вести повноцінне життя і реалізовуватися в будь-якій сфері суспільного життя. На жаль, в Україні нині зайнятість людей з інвалідністю становить становив лише 16% від загальної чисельності, тоді як чисельність таких безробітних, які перебували на обліку в Державній службі зайнятості, постійно зростає, причому протягом останніх п'яти років майже у вісім разів.

Відомий найбільший в Україні сайт пошуку роботи та працівників Work.ua вирішив привернути увагу суспільства до теми працевлаштування осіб з інвалідністю. У ході дослідження виокремилися основні перепони на шляху до успішного працевлаштування таких осіб:

– люди здебільшого не готові адекватно сприймати в колективах співробітників, які чимось відрізняються від них (психологічний аспект);

– роботодавці не зацікавлені у забезпеченні робочими місцями людей з особливими потребами, адже це вимагає фінансових та часових витрат (фінансовий аспект);

– «формальне працевлаштування». За загальним правилом створювати робочі місця для працевлаштування осіб з інвалідністю в межах нормативу зобов'язані всі роботодавці (форма власності, галузева приналежність та вибрана система оподаткування у цьому разі не мають значення). Винятків із цього правила лише два:

– роботодавці, у яких показник середньо-облікової кількості штатних працівників облікового складу за звітний рік менше восьми осіб;

– представництва іноземних компаній, які не є юридичними особами.

Початок цього року ознаменувався набранням чинності Закону України від 19.12.2017 № 2249-VIII. Мета Закону – привести норми чинного законодавства у відповідність положенням Конвенції ООН про права осіб з інвалідністю. Зазначений Закон вносив зміни також і в Закон № 875, яким установлений для роботодавців норматив працевлаштування осіб, яким була встановлена інвалідність. Він виклав у новій редакції норми Закону № 875, які визначають обов'язки роботодавців щодо працевлаштування таких осіб та відповідальність за невиконання таких обов'язків. Залежно від ступеня розладу функцій органів і систем організму та обмеження життєдіяльності особи їй може бути встановлена I, II або III група інвалідності. Роботодавець може використовувати працю осіб з інвалідністю будь-якої з трьох груп, якщо, згідно з висновками МСЕК стан їх здоров'я дає змогу виконувати професійні обов'язки. Більше того, ч. 3 ст. 18 Закону № 875 просто зобов'язує роботодавців:

– виділяти та створювати робочі місця для працевлаштування осіб з інвалідністю, у тому числі спеціальні робочі місця, у межах нормативу.

Розмір нормативу становить 4% середньо-облікової кількості штатних працівників облікового складу за рік, а якщо у роботодавця працевлаштовано від 8 до 25 осіб, – одному робочому місцю;

– створювати для осіб з інвалідністю умови праці з урахуванням індивідуальних програм реабілітації;

– надавати Державній службі зайнятості інформацію, необхідну для організації працевлаштування осіб з інвалідністю;

– звітувати Фонду соціального захисту інвалідів про зайнятість та працевлаштування осіб з інвалідністю.

Зазначена система має назву *quota-levy system* (система квотувань-відрахувань). Вона успішно діє у країнах – членах ЄС, зокрема Франції, Німеччині, Польщі. Але в Україні цей механізм реалізується не повною мірою. Статистика свідчить про досить низькі показники працевлаштування: з понад 2 млн осіб з інвалідністю лише близько 700 тис. мають роботу.

Частина 3 ст. 18 Закону № 875 зобов'язує роботодавця створювати робочі місця для працевлаштування осіб з інвалідністю та надавати Державній службі зайнятості інформацію, необхідну для організації працевлаштування осіб з інвалідністю. Так, у ч. 1 ст. 18 цього Закону зазначено, що право осіб з інвалідністю на працевлаштування та оплачувану роботу забезпечується шляхом їх безпосереднього звернення на підприємства або до Державної служби зайнятості. Пошук підходящої роботи відповідно до рекомендацій МСЕК, наявних у особи з інвалідністю кваліфікації та знань, з урахуванням її побажань здійснює центр зайнятості. Про це прямо сказано в ч. 3 ст. 18-1 Закону № 875. Таким чином, пошуком відповідної роботи для осіб з інвалідністю повинен займатися не сам потенційний роботодавець, а Державна служба зайнятості.

Роботодавець для працевлаштування особи з інвалідністю, щоб виконати норматив, зобов'язаний:

1) видати наказ про виділення (створення) робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю і ввести у штатний розпис (зарезервуйте) посади (професії), на які планується працевлаштувати інвалідів;

2) подати до центру зайнятості звіт за формою № 3-Н «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)», затвердженою Наказом Мінсоцполітики від 31.05.2013 № 316, зазначивши в ньому, що на вакантну посаду потрібна особа з інвалідністю.

До додаткових заходів можна віднести звернення з письмовим запитом до громадських організацій осіб з інвалідністю розмістити оголошення про «інвалідні» вакансії у ЗМІ та на Інтернет-ресурсах, брати активну участь у заходах, що проводить Державна служба зайнятості для працевлаштування осіб з інвалідністю.

За загальним правилом невиконання за підсумками звітного року нормативу з працевлаштування осіб з інвалідністю роботодавцю загрожують адміністративно-господарські санкції (далі – АГС), передбачені ст. 20 Закону № 875. Розмір таких санкцій залежить від кількості осіб, які працюють на підприємстві за основним місцем роботи.

Так, за кожне робоче місце, призначене для працевлаштування особи з інвалідністю і не зайняте нею, необхідно сплатити АГС у сумі, що дорівнює:

– половині середньої річної зарплати штатного працівника, якщо на підприємстві працює від 8 до 15 осіб;

– середній річній зарплаті штатного працівника, якщо на підприємстві працює 15 і більше осіб.

Винятком становлять тільки установи, що повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів (ч. 1 ст. 20 Закону № 875) та неприбуткові організації (листи Фонду від 06.07.2007 № 1/6-313 та від 26.04.2007 № 1/5-375).

Отже, українське законодавство змушує роботодавців не лише брати на роботу людей з інва-

лідністю, а й уживати додаткових заходів безпеки праці, які відповідають специфічним особливостям цієї категорії співробітників. В окремих випадках організувати навчання та перекваліфікацію. Саме тому деякі підприємства вдаються до хитрощів, пропонуючи особливим працівникам не зовсім законні форми співробітництва. Одна з найрозповсюдженіших – оформлення трудових відносин на неповний робочий день із мінімальною оплатою. Натомість людина фактично не з'являється на робочому місці, лише отримує кошти.

Зауважимо, що послуги з підтримки зайнятості та забезпечення відповідного супроводу на робочому місці для людей з обмеженими фізичними можливостями надаються практично в усіх країнах ЄС. Організаційно-економічні форми та механізми надання таких послуг у різних країнах суттєво відрізняються, як і методи та інструменти фінансування. Заходи провадяться за рахунок державного бюджету та неурядових організацій, також використовується змішане фінансування. Фінансування довготермінових програм, які сприяють удосконаленню й модернізації робочої сили в регіонах, може відбуватися за рахунок коштів Європейського соціального фонду (заснованого в 1958 р.), який підтримує заходи, спрямовані на скорочення безробіття та розвиток людських ресурсів [4, с. 232].

Завдання Європейської стратегії щодо інвалідності на 2010–2020 рр. розподілено на вісім пріоритетних сфер:

- доступність: зробити товари та послуги доступними для людей з інвалідністю та сприяти розвитку ринку допоміжних пристроїв;
- участь: забезпечити, щоб люди з інвалідністю мали можливість користуватися всіма перевагами громадянства ЄС; усунути бар'єри до рівної участі у громадському житті та дозволі, сприяти наданню якісних послуг за місцем проживання;
- рівність: протидіяти дискримінації на основі інвалідності та просувати рівні можливості;
- зайнятість: суттєво збільшити частку осіб з інвалідністю, що працюють на відкритому ринку праці;
- освіта та професійна підготовка: сприяти розвитку інклюзивної освіти та навчанню впродовж життя для студентів та учнів з інвалідністю;
- соціальний захист: просувати достойні умови життя, подолати бідність та соціальне виключення;
- охорона здоров'я: сприяти рівному доступу до медичних послуг та відповідних закладів;
- заходи поза межами ЄС: просувати права людей з інвалідністю у процесі розширення ЄС та в міжнародних програмах розвитку.

ЄС розвиває стратегію інклюзивного суспільства, спираючись на позиції прав людини, що означає сприяння активному залученню осіб з інвалідністю до всіх сфер життя суспільства. У цьому контексті Європейський комітет розробив стратегію вирішення проблем інвалідності на 2010–2020 рр. Стратегія була прийнята у 2010 р., ґрунтується на UNCRPD і бере до уваги досвід Плану дій з інвалідності

(2004–2010 рр.), а також такі програми: DISCIT – Making persons with disabilities full citizens, SMART 2014-0061 – Monitoring methodologies for web-accessibility in the EU, European Research Agendas for Disability Equality (EuRADE), Capacity building of organisations of persons with disabilities in the Mediterranean (MUSAWA II) [4, с. 232].

Для вибору найбільш ефективної моделі працевлаштування людей з інвалідністю в Україні ознайомимося з досвідом реформування системи соціального захисту для осіб з інвалідністю держав – членів ЄС. Це дасть змогу виділити недоліки сучасної вітчизняної системи, які в Європі вже встигли виправити.

Держави Європейського Союзу використовують різні підходи до проблеми працевлаштування людей з інвалідністю, проте всі вони керуються принципами, викладеними в Європейській стратегії щодо інвалідності. Окремо слід згадати пункт цієї стратегії про зайнятість, який має на меті суттєво збільшити в Євросоюзі частку осіб з інвалідністю, що задіяні на відкритому ринку праці.

Згідно зі статистичними даними, в ЄС на ринку праці задіяні в середньому 57% людей з інвалідністю (зайняті та безробітні), а серед людей без інвалідності цей показник становить 80%.

У багатьох країнах застосовують норматив працевлаштування осіб з інвалідністю вищий, аніж в Україні. Зокрема, у Франції законодавчо закріплено право інвалідів на працю, а стосовно підприємств із чисельністю понад 20 працюючих установлюється норматив працевлаштування інвалідів – 6%, у Німеччині – від 5% до 10% залежно від ситуації на ринку праці. У Польщі, Австрії та Іспанії встановлено норматив, як і в Україні, – 4%, але застосовується він до підприємств, де облікова чисельність працівників перевищує 25, 25 і 50 осіб відповідно.

У США, Великобританії, країнах Скандинавії, Канаді немає системи квот для людей з інвалідністю, але водночас у цих країнах вимагають від роботодавців позитивного ставлення до прийому на роботу людей, які мають обмежені можливості по здоров'ю, а також особливе значення приділяють осначенню робочих місць під особливі потреби.

Чим вищий ступінь інвалідності, тим важливішу роль відіграє надана можливість працювати неповний робочий день. Серед працюючих людей із тяжкими формами інвалідності близько 32% становлять ті, хто працює неповний робочий день, а серед працюючих із середніми формами інвалідності – 27%.

У країнах ЄС люди з інвалідністю становлять 12% усіх працівників із неповною зайнятістю. У країнах, де спостерігаються високі показники зайнятості працівників із неповною зайнятістю, частка осіб з інвалідністю, що мають неповний робочий день, теж є високою. Показники неповної зайнятості є дуже низькими в таких країнах, як Хорватія, Болгарія та Словаччина, а в Німеччині, Швеції та Нідерландах вони високі.

У всіх країнах – членах ЄС рівень економічної активності людей з інвалідністю є різним. Але, не-

зважаючи на це, проблеми інвалідів не залишають без уваги. І хоча в Європі більшість послуг із допомоги людям із інвалідністю в пошуку роботи надається через державні служби зайнятості. Значну підтримку їм надають і неурядові організації [7].

Отже, рухаючись в напрямі європейського інклюзивного простору, маючи важливий досвід поєднання форм державного та недержавного соціального захисту взагалі та соціального страхування осіб з інвалідністю зокрема, Європейський Союз має на меті підвищення рівня та якості життя кожного громадянина, що ґрунтується на відповідній законодавчій базі. Разом із тим кожна держава – член ЄС формує свою систему соціального захисту осіб з інвалідністю. На нашу думку, цікавим є досвід Австрії: перед установленням інвалідності особа проходить курс реабілітаційних заходів; за умови що реабілітація є потенційно успішною, заклади страхування оплачують заходи з відновлення особою свого становища; пенсійне забезпечення у зв'язку з інвалідністю встановлюється лише в разі постійної втрати працездатності, а його розмір розраховується індивідуально з урахуванням віку особи, страхового періоду та страхового стажу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Особи з інвалідністю мають право на самостійність, соціальну інтеграцію та участь у житті суспільства – зазначається в Європейській соціальній хартії, яку ратифіковано Україною.

В Європі у підходах до зайнятості людей з інвалідністю спостерігається тенденція переходу від медичної моделі «реабілітації людей з інвалідністю» до моделі підготовки робочої сили, орієнтованої на можливості людей. Це дає змогу людям з інвалідністю займати повноцінне місце в суспільстві та власними силами забезпечувати собі гідний рівень життя.

Для України зайнятість осіб з особливими потребами – комплексне завдання, вирішення якого має бути забезпечене на всіх рівнях. Проблеми працевлаштування цієї групи населення найчастіше пов'язані з тим, що у більшості інвалідів немає досвіду в пошуку вакансій, немає можливості отримання необхідної для цього інформації. Під час звернення до служби зайнятості розглядаються рекомендації з працевлаштування, що містять загальні вказівки щодо умов і визначають приблизні можливості до трудової діяльності, зазначені в індивідуальній реабілітаційній мапі за результатами МСЕК. Важливою проблемою є й те, що працевлаштуватися інваліди можуть на наявні вакантні місця, які не повною мірою можуть відповідати стану та можливостям їх здоров'я й їхнім професійним інтересам.

Пропонуємо декілька шляхів в пошуку роботи для осіб з інвалідністю: через Інтернет (роботодавці розміщують пропозиції про роботу для людей з інвалідністю на сайтах із працевлаштування); у спеціалізованих підприємствах та міжрегіональних центрах професійної реабілітації людей з інвалідністю; за допомогою

Державної служби зайнятості; через ярмарки вакансій для осіб з інвалідністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Koval L. Koshtom invalidiv kryzu ne zdolaty. Crisis won't overcome by the funds of disabled. *Governmental Courier*. 2009. № 36 (3942). P. 2 (in Ukrainian).
2. Лисак В.Ю., Семендяк В.М. Розвиток людського капіталу: суть, проблеми та перспективи. URL : global-national.in.ua/archive/21-2018/104.pdf (дата звернення 13.03.2019).
3. Мельник В. Соціальний захист осіб з інвалідністю: засади правового регулювання окремих держав – членів ЄС. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 7. С. 133–138.
4. Мельник О.Г. Державна підтримка людей з обмеженими фізичними можливостями в Україні. *Науковий вісник Полісся*. 2013. № 4. С. 232–239.
5. Працевлаштування осіб з інвалідністю: нюанси та можливості. URL : <https://www.work.ua/articles/expert-opinion/1398> (сайт ворк) (дата звернення: 13.03.2019).
6. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ. URL : https://www.razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf (дата звернення: 10.03.2019).
7. Стратегія ЄС щодо працевлаштування людей з інвалідністю URL : <https://www.prostir.ua/?news=stratehiya-es-schodo-pratsevla-shtuvannya-lyudej-z-invalidnistyu> (дата звернення: 09.03.2019).
8. Тищенко О.В. Право соціального забезпечення України: теоретичні та практичні проблеми формування та розвитку галузі : монографія. Київ : Принт Сервіс, 2014. 394 с.
9. Шурма І.М. Напрямки вдосконалення системи державного управління соціальним захистом осіб з обмеженими можливостями. *Теорія і практика державного регулювання*. 2013. Вип. 3 (42). С. 1–8.

REFERENCES:

1. Koval, L. Koshtom invalidiv kryzu ne zdolaty [Crisis won't overcome by the funds of disabled] *Governmental Courier*. 2009. № 36 (3942). P. 2 [in Ukrainian].
2. Lysak V.Ju., Semendjak V.M. The development of human capital: the essence, problems and prospects. URL : global-national.in.ua/archive/21-2018/104.pdf (date of treatment 13.03.2019).
3. Meljnyk V. Social protection of persons with disabilities: the principles of legal regulation of individual member states of the European Union. *Entrepreneurship, economy and law*. 2018. № 7. S. 133–138.
4. Meljnyk V. State support of people with disabilities in Ukraine. *Scientific bulletin Polesie*. 2013. № 4. S. 232–239.
5. Employment of people with disabilities: nuances and opportunities. URL : <https://www.work.ua/articles/expert-opinion/1398> (date of treatment 13.03.2019).
6. Development of human capital: on the way to qualitative reforms. URL : https://www.razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf (date of treatment 10.03.2019).
7. The European Union's strategy for the employment of people with disabilities. URL : <https://www.prostir.ua/?news=stratehiya-es-schodo-pratsevlashtuvannya-lyudej-z-invalidnistyu> (date of treatment 09.03.2019).
8. Tyshhenko O.V. The right to social security in Ukraine: theoretical and practical problems the formation and development of the industry: a monograph. Kyjiv: DP «Print Servis», 2014. 394 s.
9. Shurma I.M. Directions of improvement of the system of public administration of social protection of persons with disabilities. *Theory and practice of state regulation*. Is. 3 (42). S. 1–8.

УДК 336. 1:363. 3 (045)

Гнидюк І.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету***Манченко Я.С.***студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Hnydiuk Inna***Candidate of Economic sciences, Associate Professor,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics***Manchenko Yana***Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

MODERN CONDITION AND WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL SECURITY OF THE SOCIAL SPHERE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економічну суть фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні та її видаткову частину. Проведено аналіз обсягів видатків державного бюджету на соціальну сферу за 2015–2017 рр. та аналіз фінансового забезпечення соціального розвитку в Україні, а також обґрунтовано можливості вдосконалення механізму фінансування соціальних видатків держави. Система соціального забезпечення в Україні перебуває у стадії реформування, у процесі пошуку оптимальної структури основних функцій, пріоритетних напрямів діяльності на різних рівнях. Фінансове забезпечення соціальної сфери має свою специфіку, зумовлену особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів у соціально-побутовому і соціально-культурному складниках цієї сфери. Виявлено основні проблеми соціальної політики держави.

Ключові слова: бюджетні видатки, фінансове забезпечення соціальної сфери, державний бюджет, соціальний захист, соціальне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены экономическая сущность финансового обеспечения социальной сферы в Украине и ее расходная часть. Проведен анализ объемов расходов государственного бюджета на социальную сферу за 2015–2017 гг. и анализ финансового обеспечения социального развития в Украине, а также обоснованы возможности совершенствования механизма финансирования социальных расходов государства. Система социального обеспечения в Украине находится в стадии реформирования, в процессе поиска оптимальной структуры основных функций, приоритетных направлений деятельности на разных уровнях. Финансовое обеспечение социальной сферы имеет свою специфику, обусловленную особенностями источников мобилизации и порядка распределения денежных средств в социально-бытовой и социально-культурной составляющих этой сферы. Выявлены основные проблемы социальной политики государства.

Ключевые слова: бюджетные расходы, финансовое обеспечение социальной сферы, государственный бюджет, социальная защита, социальное обеспечение.

ANNOTATION

The purpose of the article is to consider the revenues of the social sphere, since in today's conditions this issue is very rele-

vant. To date, a large number of Ukrainian population is socially unprotected and the effective functioning of the social sphere will promote better living conditions for many Ukrainians. The basis of the current stage of the existence and development of Ukraine as a European state is the problem of active involvement and development of new mechanisms of its socio-economic development, the search for ways to increase the efficiency of social expenditures. Social support of the population – intensification of social and economic activity, guarantee of economic prosperity and development in the state. The article deals with the economic essence of financial provision of social sphere in Ukraine and its expenditure part. The analysis of the volumes of expenditures of the State Budget for the social sphere for 2015–2017 and the analysis of financial provision of social development in Ukraine, as well as the substantiation of the possibilities for improving the mechanism of financing of social expenditures of the state, was carried out. The social security system in Ukraine is under reform, in the process of finding the optimal structure of the main functions, priority areas of activity at different levels. The financial provision of the social sphere has its own specific character, due to the peculiarities of the sources of mobilization and the order of distribution of money in the social and everyday and socio-cultural components of this sphere. The basic problems of the state social policy are revealed. Improvement of the social protection system should be accompanied by structural changes in the fiscal policy of the country, institutional improvement of the mechanisms of public administration and improvement of the quality of the forecast of socio-economic development of the society in the medium-term perspective. At present, it is necessary to deepen theoretical and methodological principles of financial provision of the system of social protection of the population, disclosure of its essence as an integral part of the mechanism of regulation of the financial policy of the country.

Key words: budget expenditures, financial support of the social sphere, state budget, social protection, social security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних економічних умовах ефективно функціонування держави значною мірою забезпечується стабільним розвитком соціальної сфери, яка істотно впливає на проце-

си відтворення робочої сили, зростання продуктивності праці, підвищення освітнього і кваліфікаційного рівнів трудових ресурсів, а рівень науково-технічного розвитку продуктивних сил, а також на культурне й духовне життя суспільства. Основною метою розвитку соціальної сфери країни є підвищення якості життя населення, що включає не лише споживання матеріальних благ та послуг, а й задоволення духовних потреб, стан здоров'я, тривалість життя, морально-психологічний клімат. Досягнення цієї мети потребує значних затрат фінансових ресурсів, акумулювання яких повинно відбуватися як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання. Тому забезпечення ефективного функціонування соціальної сфери, що є одним із пріоритетних завдань уряду на сучасному етапі розвитку держави, неможливе без створення ефективного фінансового механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми бюджетного забезпечення соціальної сфери досліджували: В. Андрущенко, В. Дем'янишин, О. Кириленко, І. Луніна, В. Тропіна та ін. Поняття соціального забезпечення, принципи побудови та забезпечення конституційних прав на соціальний захист громадян висвітлено в наукових доробках В. Геєця, М. Карліна, В. Москаленко, В. Опаріна, С. Осадця, М. Руженського, Н. Шаманської та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Недосконале забезпечення соціальною допомогою населення країни вимагає пошуку шляхів поліпшення фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стабільний економічний розвиток країни неможливий без формування соціально забезпеченого суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин із посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Зрештою, економічне зростання і підвищення народного добробуту – взаємопов'язані процеси.

Соціальна сфера й економіка поєднані, як причина і наслідок, що безперервно міняються місцями у процесі розвитку.

В умовах розвитку ринкової економіки з приватною власністю, розвитку конкуренції й підприємництва гостро постає проблема соціального захисту населення, особливо за розшарування суспільства за матеріальним і соціальним статусами. Перед державою постає проблема забезпечення і підтримки малозабезпечених прошарків населення. На жаль, зараз соціально-економічний стан України визначається як нестабільний. Ринкові перетворення не дали очікуваних результатів ані в економічній, ані в соціальній сферах через відмову від важелів державного

регулювання процесів реформування економіки, а її теперішній стан ускладнюється внаслідок глобальної та внутрішньої економічної кризи. Ускладнення ситуації зумовлене також неефективністю управлінських дій щодо попередження та усунення загроз у соціальній та економічній сферах. Економічні інтереси держави, які передбачають одержання країною економічних переваг, економічної незалежності та конкурентоспроможності, залишилися на рівні стратегічних орієнтирів. Прагнення до одночасного подолання економічних та соціальних загроз національній безпеці не приносять очікуваних наслідків через цільову кінцеву різноспрямованість вкладень та результатів. Напрями досягнення безпечного стану в соціальній та економічній сферах між собою не корелюють, не скоординовані, не відрегульовані, що викликають протиріччя між досягненням економічних та соціальних цілей.

Метою соціальної політики держави є боротьба з бідністю, збереження людського капіталу, його пристосування до потреб ринкової економіки, сприяння економічному зростанню, забезпечення соціальної справедливості та політичної стабільності. Способом реалізації соціальної політики є система соціального захисту і соціальних гарантій. Соціальний захист – це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах. Організаційно-правові заходи передбачають створення інститутів соціального захисту і законів, які повинні керувати їхньою діяльністю, економічні – формування механізмів перерозподілу доходів, тобто стягнення податків та інших платежів і трансфертів [4, с. 178]. Соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, установлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму; прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [4, ст. 180].

Основними завданнями соціальної політики в Україні є:

- адресна підтримка соціально незахищених верств населення;
- пенсійна реформа;
- забезпечення випереджального зростання вартості робочої сили;
- орієнтація стратегії економічного зростання на створення нових робочих місць;
- прискорений розвиток житлового будівництва, забезпечення доступності житла для різних верств населення;

- поліпшення системи охорони здоров'я, активна демографічна політика;
- примноження інтелектуального потенціалу суспільства, створення рівних можливостей для молоді у здобутті якісної освіти;
- зміцнення позицій середнього класу.

Показником результативності соціальної політики є рівень життя населення. Рівень життя населення – це міра задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб людини, забезпечувана сукупністю матеріальних та соціальних умов життя. Основними елементами рівня життя є: рівень і структура споживання матеріальних благ (продуктів харчування та непродовольчих товарів); рівень споживання послуг установ побутового обслуговування, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального забезпечення, фізкультури; рівень забезпеченості житлом. Для оцінки рівня життя населення використовується система показників, які можна класифікувати на такі групи: соціально-демографічні показники (кількість населення, його склад, динаміка та структура за статтю, віком і соціальним станом; показники міграції населення і трудових ресурсів); узагальнюючі показники (ВВП на душу населення, реальні доходи на душу населення, структура населення за рівнем середньодушового сукупного доходу тощо); показники рівня оплати праці та доходів населення (середня та мінімальна заробітна плата, середня та мінімальна пенсія, середня грошова допомога тощо); показники рівня споживання населенням товарів і послуг; показники, які характеризують стан соціальної сфери; показники споживчих настроїв домогосподарств тощо [6, с. 107–108]. Засобами державної соціальної політики є: нормативно-правове регулювання, спрямоване на забезпечення соціальних гарантій та соціальний захист населення; розроблення демографічних і соціальних прогнозів.

Фінансове забезпечення соціальної сфери має свою специфіку, зумовлену особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів у соціально-побутовому і соціально-культурному складниках цієї сфери. Специфіка фінансового забезпечення функціонування соціальної сфери полягає у тому, що в таких галузях, як освіта, соціальне забезпечення, охоро-

на здоров'я, культура, переважає бюджетне фінансування, а в побутовому обслуговуванні, громадському харчуванні, частково у фізичній культурі більшість суб'єктів господарювання функціонує на засадах комерційного розрахунку, що передбачає самофінансування та кредитування [6, с. 130–132].

Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають, при цьому рівень соціального захисту населення залишається низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення займають значне місце у видатках бюджету, при цьому не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій і сфера фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою.

Соціальний захист включає у себе систему заходів, які захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації не тільки внаслідок безробіття, а й у разі втрати чи різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, похилого віку та ін.

Сучасна система соціального захисту населення в Україні включає такі основні елементи: сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі соціальні пільги окремим категоріям населення; традиційну форму державної, соціальної допомоги та соціальне страхування [4, с. 141].

Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з використанням бюджетних коштів. Це питання завжди було у центрі уваги науковців і практиків, оскільки в процесі фінансування розкривається призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави та органів місцевого самоврядування, характеризується ефективність використання бюджетних ресурсів (табл. 1).

Розглядаючи напрями державного фінансування соціальної сфери в Україні, слід зауважити, що за аналізований період найбільший обсяг коштів було спрямовано на соціальний захист і соціальне забезпечення населення – 22 151,8 млн грн у 2015 р. та 28 956,5 млн грн у 2017 р. Відповідно, темп росту в 2017 р. порівняно з 2015 р. становить 130,7%.

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету України на соціальну сферу в 2015–2017 рр.

Назва показника	Млн грн			Темпи росту 2017 р. до 2015 р., %
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	
Громадський порядок, безпека та судова влада	5 546,00	6 489,60	7 653,03	138
Охорона навколишнього природного середовища	319,2	452,9	547,5	171,5
Житлово-комунальне господарство	639,9	774,1	854,4	133,5
Охорона здоров'я	6 685,00	7 338,50	8 421,70	126
Духовний та фізичний розвиток	1 418,40	1 573,90	1 631,65	115
Освіта	13 604,90	14 118,40	15 375,50	113
Соціальний захист та соціальне забезпечення	22 151,80	26 783,10	28 956,50	130,7

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Також великий обсяг фінансування виділено на освіту – 13 604,9 млн грн у 2015 р. та 15 375,5 млн грн у 2017 р., але темпи росту асигнувань є найнижчими серед напрямів фінансування соціальної сфери – 113%.

Сукупність фінансування зазначених вище напрямів становить понад 70% від загального обсягу.

У 2017 р. порівняно з 2015 р. збільшено видатки на фінансування громадського порядку, безпеки та судової влади з 5 546,0 до 7 653,03 млн грн. При цьому темп росту асигнувань становить 138%.

Видатки на духовний і фізичний розвиток збільшилися з 1 418,4 млн грн у 2015 р. до 1 631,65 млн грн у 2017 р. Відповідно, темп росту становить 115%.

Порівняно з іншими напрямками фінансування соціальної сфери видатки на житлово-комунальне господарство є невеликими. Так, у 2015 р. за цією статтею було витрачено 639,9 млн грн, а в 2017 р. видатки становлять 854,4 млн грн за темпу росту 135,5%.

Найменша сума фінансування виділена на охорону навколишнього природного середовища як у 2015 р., так і в 2017 р. і становить відповідно 319,2 та 547,5 млн грн, але темпи росту за даною статтею є найвищими і становлять 171,5%.

Так, найбільшою статтею витрат у 2017 р., відповідно до бюджету України, є витрати на соціальний захист і соціальне забезпечення. Їхня частка в загальній системі витрат збільшиться на 7,47% і становитиме 23,09%. Найбільший обсяг витрат припадатиме на соціальний захист пенсіонерів – зросте на 64,08 млрд грн, а темпи приросту – 79,3%. На 0,1 млрд грн зростуть витрати на соціальний захист ветеранів війни та праці. Темпи приросту цих витрат – 8,47%. На соціальний захист на випадок непрацевдатності буде витрачено на 0,08 млрд грн більше, ніж у 2016 р. [6].

Порівнюючи видатки 2015–2017 рр., ми бачимо значне збільшення видаткової частини зведеного бюджету на соціальну сферу. Це, насамперед, пов'язано зі збільшенням прожиткового мінімуму для населення України та підвищенням зарплат і пенсій. У 2015 р. розмір мінімальної заробітної плати українця становив 1 378 грн, а в 2017 р. сума мінімальної заробітної плати становила 3 200 грн. А прожитковий мінімум – 1 330 грн у 2015 р. та 1 762 грн у 2017 р. [6].

Таким чином, протягом досліджуваного періоду розглянуті статті бюджетного фінансування соціальної сфери зросли за всіма напрямками, що свідчить про особливу увагу держави до соціальної підтримки громадян та намагання їх реформувати. Проте термінового вирішення потребує проблема створення ефективних організаційно-фінансових механізмів забезпечення соціального захисту населення в Україні.

Так, організація і фінансування розвитку соціальних послуг повинні сьогодні передбачати:

- інтеграція всіх видів соціальної підтримки в єдину комплексну систему;
- перехід від фінансування установ до фінансування послуг;

- поширення практики соціального замовлення;
- запровадження механізмів державно-приватного партнерства;

- розширення автономії органів місцевого самоврядування з надання соціальних послуг;
- створення правових та економічних умов для розвитку ринку соціальних послуг [5, с. 20].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Удосконалення системи соціального захисту має супроводжуватися структурними змінами в бюджетно-податковій політиці країни, інституційним удосконаленням механізмів державного управління, підвищенням якісного рівня прогнозування соціально-економічного розвитку суспільства на середньострокову перспективу. Необхідним є поглиблення теоретико-методологічних засад фінансового забезпечення системи соціального захисту населення, розкриття її сутності як складової частини регуляторного механізму фінансової політики країни, що дасть змогу посилити взаємозв'язок фінансового регулювання з динамікою соціально-економічного розвитку.

Разом із тим у сучасних економічних умовах важливим є обґрунтування напрямів удосконалення механізму фінансового забезпечення соціального захисту населення з урахуванням провідного досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, стратегічних завдань соціального та економічного розвитку країни. Доцільним є подальший розвиток положень щодо бюджетного, податкового, страхового, кредитного механізмів системи соціального захисту. Активізація фінансового регулювання даної сфери потребує посилення ефективності використання бюджетних коштів, підвищення адаптивності державної фінансової та соціальної політики. Проблема фінансового забезпечення системи соціального захисту населення слід вирішувати з урахуванням макроекономічних тенденцій, демографічних змін та інших чинників.

Розроблені державні програми мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівня життя населення.

Першочерговими завданнями є забезпечення чіткої адресності допомоги, з одного боку, та максимального охоплення всіх осіб, які її потребують, – з іншого. Обсяг коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від фінансових можливостей держави, які визначаються обсягом валового внутрішнього продукту та обсягом фонду споживання.

Саме в кризових умовах обмеженості бюджетних ресурсів зростає значення підвищення ефективності їх використання, і саме цей період є найбільш своєчасним для реалізації непопулярних, проте вкрай необхідних структурних реформ у соціальній політиці держави.

Економічні та політичні процеси, які відбуваються в Україні, доводять необхідність прийняття нових законодавчих актів та проведення заходів у системі соціального захисту на підтримки населення.

Водночас слід підкреслити, що реалізація намагань України стати повноправним членом Європейського Союзу потребує значних змін у сфері соціального захисту населення. Позитиву у цій сфері соціально-економічних відносин можна досягти не тільки шляхом економічного зростання, а й створенням інституційних механізмів, які б сприяли останньому. Це нерозривно пов'язано з формуванням у нашій державі такого соціального середовища, яке базувалося б на європейських традиціях соціальної державності.

Для створення ефективної системи соціального захисту населення необхідно:

- реформувати державне забезпечення та надання соціальних пільг та послуг окремим категоріям населення за рахунок бюджетних ресурсів;
- регулювати механізм надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацевдатних і малозабезпечених громадян;
- поліпшувати якість та доступність послуг у сфері соціального захисту населення;
- надавати своєчасно соціальну підтримку і соціальні послуги соціально незахищеним верствам населення за місцем проживання;
- координувати взаємодію між структурними підрозділами соціального захисту населення державних адміністрацій та населенням.

Подальше реформування найбільш життєво важливих складників соціального захисту населення сприятиме вдосконаленню цього суспільного інституту. Важливим напрямом є децентралізація системи надання соціальних послуг, територіальне наближення надання послуг до місця проживання їх отримувачів, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість надання соціальних послуг та ефективне використання коштів на соціальний захист населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Видатки зведеного бюджету України. *Державна служба статистики України*. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017
2. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. *Міністерство фінансів України*. URL : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja>
3. Пігуль Н., Люта О., Бойко А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 1 (227). С. 30–35.
4. Кір'ян Т.М. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери : монографія. Черкаси, 2015. 398 с.
5. Руженський М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України : монографія. Київ : ІПК ДСЗУ, 2015. 318 с.
6. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES:

1. Expenditures of the consolidated budget of Ukraine. State Statistics Service of Ukraine. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017
2. Budget expenditures for social protection and social security. Ministry of Finance of Ukraine. URL : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja>
3. Pikul N., Luta O., Boyko A. (2015) *Finansove zabezpechennya sotsial'noyi sfery v Ukraini* [Financial support of the social sphere in Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv: Bulletin of the National Bank of Ukraine, vol. 227, no. 1, pp. 30–35.
4. Kir'yan T.M. (2015) *Derzhavne finansove zabezpechennya sotsial'noyi sfery* [State financial support of social sphere] (eds. T. M. Kirian), Cherkasy, pp. 398.
5. Rugensky M. (2015) *Sotsial'nyy zakhyst naseleण्या v umovakh formuvannya rynkovoyi modeli ekonomiky Ukrainy* [Social protection of the population in the conditions of formation of a market model of the Ukrainian economy] (eds. M. Rugensky), pp. 318.
6. State Statistics Service. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 65.012.4 (477)

Лапшин І.М.
аспірант,

Хмельницький національний університет

Lapshyn Igor
Postgraduate student
Khmelnytskyi National University**ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДОМІНУЮЧИЙ ЧИННИК
РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ****LABOR POTENTIAL AS A DOMINANT FACTOR OF DEMOGRAPHIC
AND ECONOMIC PROCESSES DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті глибоко досліджено поняття трудових ресурсів і потенціалу та встановлено його домінуючу роль у сучасних умовах розвитку як економічної, так і демографічної й соціальної сфер розвитку країни та населення. Розглянуто думки та комплексні підходи науковців до важливості розвитку людських трудових ресурсів та, зокрема, трудового потенціалу. Сформовано та запропоновано власне визначення трудового потенціалу. Розкрито сутність та основні властивості, що характеризують дане поняття, умови формування і подальшого впливу на головні сфери діяльності країни. На основі цього подано низку думок та рекомендацій з огляду на важливість питання розвитку трудового потенціалу. Запропоновано низку важливих регулюючих змін для поліпшення рівня трудового потенціалу країни.

Ключові слова: демографічна ситуація, економічні процеси, трудовий потенціал, розвиток, населення.

АННОТАЦИЯ

В статье глибоко исследованы понятия трудовых ресурсов и потенциала. Установлена его доминирующая роль в современных условиях развития как экономической, так и демографической и социальной сфер развития страны и населения. Рассмотрены мысли и комплексные подходы ученых к важности развития человеческих трудовых ресурсов и, в частности, трудового потенциала. Сформировано и предложено собственное определение трудового потенциала. Раскрыта сущность и основные свойства, характеризующие данное понятие, условия формирования и дальнейшего воздействия на главные сферы деятельности страны. Учитывая важность вопроса развития трудового потенциала, подано ряд мыслей и рекомендаций. Предложено ряд важных регулирующих изменений для улучшения уровня трудового потенциала в стране.

Ключевые слова: демографическая ситуация, экономические процессы, трудовой потенциал, развитие, население.

ANNOTATION

In the current conditions of total world's globalization of all processes, where the main engine of society development is the constant growing human demands and the need to meet such demands, which in turn leads all the people to constant and consistent development and improvement of the inherent labor properties and qualities. Due to the transition from industrial and post industrial to informational type of society, in the economic and demographic spheres of the country's development, the role of the population's intelligence level becomes far more significant than ever before. Here we got education and qualifications, health, culture and other abilities that can be attributed to this new level, which mainly determine the labor potential of both a separate man and the population as a whole. The population and a separate man itself as the creator of material and spiritual goods should be taken into account in the mechanism of application of labor potential. Therefore, the issue of country's labor potential formation has risen as a matter of the utmost importance for the improvement of demographic processes in Ukraine. The author considers that among

the main tasks of the socio-economic and demographic development research, the main deal is to identify and discover the labor potential of the country, its quantitative and qualitative specifics and characteristics. The article deeply investigates the concept of labor resources and potential. Its dominant role has been established in modern conditions of development, both economic and in particular, the demographic and social spheres of development of the country and the population. The author considers integrated approaches of scientists from different spheres, the importance of the development of human labor resources and in particular the labor potential. Forms and proposes its own definition of labor potential, the essence and the basic properties describes this concept. The conditions of formation and further impact on the main areas of activity of the country have also been revealed in the article. On the basis of which, the importance of the development of labor potential has been discovered. Finally the author of the article submitted a number of thoughts and recommendations, besides that, it is considered that only regulatory changes can improve the level of labor potential in the country.

Key words: demographic situation, economic processes, labor potential, development, population.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За умов глобалізації всіх світових процесів, завдяки переходу від індустріального та постіндустріального до інформаційного типу суспільства в економічній та демографічній сферах розвитку країни значної актуальності набуває роль рівня інтелекту населення, до якого можемо віднести освіту та кваліфікацію, здоров'я, культуру та інші здібності, які, головним чином, визначають трудовий потенціал як людини, так і населення країни загалом.

Оскільки економічні процеси тісно пов'язані з демографічною сферою, саме якісний розвиток трудового потенціалу зможе допомогти поліпшити економічну ситуацію в країні, що, своєю чергою, призводитиме й до підвищення соціальних стандартів та умов життя населення. Отже, демографічні процеси, що відбуваються всередині країни, зазнають позитивних змін, а основні показники демографічного розвитку зможуть вийти на якісно новий рівень.

Однак ефективність досягнення бажаних показників розвитку, безумовно, залежить як від внутрішньополітичних чинників, куди можна віднести політичну спрямованість та стабільність, так і від

зовнішньоекономічних чинників впливу. Головним чином, це проявляється у впливі глобалізаційних процесів, як політичних, так і економічних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Щодо даного питання вже існує думка вчених, яка полягає у тому, що саме людина є центром у будь-якій сфері діяльності, яка розвивається під впливом соціальних законів (М.І. Долішній, В.Г. Костаков, І.С. Маслова, І.І. Лукінов, С.І. Пирожков, К.І. Якуба, В.С. Васильченко та ін.). Однак дослідження науковців, головним чином, здійснювалися без урахування потенціалу та важливості інвестування у сферу освіти, науки та здоров'я, а система оцінки трудового потенціалу та показників, які використовувалися для оцінки, сьогодні є недостатньо різноманітною та потребує розширення і більшої конкретики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Серед головних завдань дослідження соціально-економічного та демографічного розвитку – визначення та дослідження трудового потенціалу країни, його кількісних та якісних особливостей та характеристик.

Соціально-економічні перетворення, які мали місце в кінці 90-х років ХХ ст. в Україні, значно вплинули на стан сучасного трудового потенціалу, тому його поліпшення потребує застосування особливих методів та засобів для забезпечення стабільного розвитку. З погляду нової концепції формування людського потенціалу як визначального капіталу даний ресурс є одним із головних її складників. Особливої уваги дане питання набуває в умовах переорієнтації на інноваційну модель соціально-економічної сфери країни.

Постає необхідність перегляду концепції економічного розвитку в напрямі інтелектуального потенціалу як капіталу суб'єкта економічних відносин у державі. У таких умовах економічне зростання розглядається не як кінцева мета, а як своєрідний метод чи спосіб розвитку трудового потенціалу. Населення та людина як творець матеріальних та духовних благ повинні бути враховані в механізмі застосування трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Щодо даного питання вже існує думка вчених, яка полягає у тому, що саме людина є центром у будь-якій сфері діяльності, яка розвивається під впливом соціальних законів [1].

Базуючись на узагальненні поглядів на сутність категорії «трудовий потенціал», виділено такі наукові напрями інтерпретації трудового потенціалу, як ресурсний та факторний, куди можемо віднести політично-економічний, соціально-економічний та демографічно-економічний, або ж просто демографічний, підходи.

Теоретично обґрунтував трудовий потенціал за допомогою ресурсного підходу В.Г. Костаков, який дав визначення трудового потенціалу як певного запасу праці, який перебуває в залеж-

ності від структури трудових ресурсів країни та їх загальної кількості [2].

Що стосується політично-економічного погляду на зміст трудового потенціалу, відзначаємо, що його відстоювали такі науковці, як В.К. Врублевський та В.М. Москвич, які, зокрема, мали погляд на трудовий потенціал з точки зору сукупного працівника, поєднаного з продуктивними силами [3; 4].

Трудові ресурси у цьому підході розглядаються як певна здатність індивідів до праці в межах суспільства, сукупність індивідів розглядається як кількісна характеристика загального трудового потенціалу [5–7].

На думку І.С. Маслової, трудовий потенціал – це соціально-економічна категорія, яка відрізняється за призначенням і своїм змістом від економіко-демографічної категорії й є загальною характеристикою сукупних здібностей суспільно корисної діяльності, які визначаються можливістю окремих індивідів, їхніх груп та всього працездатного населення за їх участю в трудових процесах [8].

Соціальний підхід, що є властивим соціально-економічним працям останніх років, і став новим напрямом у дослідженні трудового потенціалу. Йдеться про те, що у вивченні питання трудового потенціалу економічна наука має базуватися на першоджерелах, у цьому разі на понятті «потенціал», що являє собою силу, яка залежно від способів та методів її використання або створює блага для людини, або ж призводить до позбавлення цих благ.

Головним чином, саме через таке твердження в економічній науці з'явилося поняття соціально-трудового потенціалу, який являє собою характеристику самих індивідів. Загалом це поняття відображає якість таких методів, інструментів та механізмів, що звільнюють простір для створення та існування трудового потенціалу.

Трудовий потенціал має своєрідне визначення в демографічному підході, який характеризується як зведена економічна та демографічна трудова активність людей та описується середнім числом людино-років. Цей підхід уперше був викладений у публікації І.І. Лукінова про зв'язок між відтворенням і використанням трудового потенціалу. У публікації визначено роль і місце окремих поколінь у створенні та формуванні трудового потенціалу [9]. Підхід базується на принципі можливої демографії [10–12].

У цьому підході життєвий потенціал формується кількістю майбутніх років життя людини або групи людей певної вікової категорії. Однак існує суттєвий недолік такого підходу, який проявляється у тому, що розрахунок обчислюється за умови незмінності існуючого рівня смертності та зайнятості.

Окрім того, як зауважує К.І. Якуба, неврахованими можуть залишитися потенційні запаси незайнятого населення під час визначення обсягів трудового потенціалу [13]. Головним чином, це відноситься до сіл, де дуже низьким

є рівень зайнятості і значних розмірів сягає кількість працездатних безробітних людей.

Відзначимо, що в державних документах визначення терміна «трудоий потенціал» має певну особливість. Так, наприклад, у схвалених Розпорядженням прем'єр-міністра України в 2009 р., «Основних напрямках розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2017 р.» під трудовим потенціалом розуміємо загальну кількість громадян працездатного віку, які за певних індивідуальних ознак, таких як стан здоров'я, психофізіологічні особливості, соціально-етнічний менталітет, фаховий, освітній та інтелектуальний рівні, мають можливість та намір проводити трудову діяльність. Зазначимо, що дане трактування враховує сутність терміна «потенціал» лише обмежено. Тут потенціал визначається як можливість, що існують у прихованій формі та за певних умов можуть виявитися.

У Розпорядженні також зазначається, що однією з головних причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв'язання програмним методом є проблема демографічної кризи, зокрема високий рівень передчасної смертності населення та критично низький рівень народжуваності. Отже, можна зробити висновок про тісний взаємозв'язок між розвитком демографічної сфери, трудового потенціалу та економіки держави [14].

Загалом, розглядаючи наукові праці з питань розвитку трудового потенціалу, проводячи аналіз понятійного апарату та дослідження законодавчих аспектів, потрібно зазначити, що під трудовим потенціалом недоцільно розуміти лише трудові ресурси та працездатне або економічно активне населення, оскільки це вступає в суперечність з етимологією слова «потенціал».

Сьогодні більш прийнятним є розуміння трудового потенціалу за ототожнення його з трудовими можливостями як окремої людини, так і всього населення. Трудовий потенціал враховує вже сформовані якості, що дають змогу індивіду займатися конкретною трудовою діяльністю, а також усі йому притаманні вміння, знання та навички, що ще можуть бути розвинуті.

Це, своєю чергою, формує з людини активного творця як матеріальних, так і духовних благ у суспільстві, що додатково вказує на взаємозалежність демографічної та економічної сфер. Зауважимо, що при цьому головним двигуном розвитку суспільства є постійно зростаючі потреби людини та необхідність задоволення таких потреб, що, своєю чергою, змушує людство постійно розвивати та вдосконалювати притаманні йому трудові властивості та якості.

Зміна свідомості суспільства під впливом економічних чинників притягнула погляди вчених та змінила їх ставлення до поняття трудового потенціалу. Українські науковці визначили сутність, критерії та основні складники інтерпретації трудового потенціалу з погляду етимології даного поняття. У цьому разі трудовий потенціал розглядається низкою можливос-

тей та обмежень, які можуть бути застосовані під час діяльності людини [15].

На нашу думку, найбільш удале та глибоке визначення трудового потенціалу дали такі науковці, як В.П. Антонюк та Н.Д. Лук'янченко: трудовий потенціал являє собою комплексну, цілісну низку можливостей як окремої людини, так і суспільства в рамках діяльності чи активності, спрямованої на використання праці, причому ця діяльність може бути як підприємницькою, так і інноваційною [16].

Окрім того, зазначається, що як окрема людина, так і населення без будь-яких статовікових обмежень та намірів являє собою своєрідний носій трудового потенціалу, де враховуються всі стадії його розвитку, починаючи від його формування та закінчуючи використанням та трансформацією.

Відзначимо, що під низкою можливостей розуміється здатність до продуктивної праці та отримання нових знань, уміння використовувати інструменти праці, технології та способи трудової діяльності. Дане твердження, головним чином, стосується якісного складника трудового потенціалу. Однак розгляд трудового потенціалу з погляду кількісних чи якісних показників не зовсім коректний, науковці зауважують, що лише в єдності цих показників полягає істина.

На нашу думку, трудовий потенціал є кількісним виміром якісних характеристик та особливостей людини. Сюди можна віднести талант, природні здібності, рівень кваліфікації, освіти та досвід. Дані характеристики використовуються в процесі виробництва матеріальних і духовних благ та створення умов для безпеки соціально-економічних і демографічних умов життєдіяльності населення.

Відзначимо, що широке коло дослідників називають схожий підхід інтегральним, або ж комплексним, та є його прихильниками. Даний підхід розуміє трудовий потенціал в об'єднанні його кількісних та якісних категорій. Зокрема, Д.П. Богиня та О.А. Грішнова визначають зміст трудового потенціалу як інтегральну оцінку кількісних і якісних характеристик економічно активного населення [17].

Що стосується комплексної характеристики трудового потенціалу, відзначимо, що в першій половині 90-х років ХХ ст. Комітет ООН із програми розвитку розробив індекс людського розвитку, або ж потенціалу, який пов'язаний та характеризує демографічну та соціально-економічну сфери. Цей індекс визначається як середньоарифметичне значення з таких показників, як:

- очікувана тривалість життя;
- рівень освіти;
- рівень бідності;
- рівень безробіття населення;
- ВВП на душу населення.

За даною методикою розрахунок кожного показника зведеного індексу проводиться за фіксованими стандартами мінімальних і максималь-

них значень показників, з якими порівнюються і фактичні показники кожної країни [18–20].

Однак індекс має певні недоліки через малу кількість параметрів. Хоча й застосування даного індексу в міжнародних порівняннях є досить інформативним. Що стосується оцінки трудового потенціалу, система показників є недостатньо різноманітною та потребує розширення і більшої конкретики. Для подальшого розроблення кількісної оцінки трудового потенціалу та більш повної характеристики чи оцінки трудового потенціалу доречним може стати використання таких сфер життєдіяльності, як охорона здоров'я, науковий та освітній потенціал [21].

Коли держава інвестує в людський капітал, вона, таким чином, формує міцне підґрунтя як для економічного розвитку, так і для розвитку демографічної сфери та, що не менш важливо, забезпечує свою національну безпеку й конкурентоспроможність на міжнародній арені. Розглядаючи головні складники, які стосуються інтелектуальних інвестицій у населення, відзначимо, що переважно це витрати на освіту та науку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Загалом, ураховуючи сучасні умови, головні особливості та характеристики розвитку нашої економіки та економічну активність населення, існуючі нерегульовані питання у сфері правового забезпечення та розвитку трудового потенціалу, можемо прийти до висновку, що головним пріоритетом соціально-економічної та демографічної політики України повинен стати механізм відтворення, формування та вдосконалення трудового потенціалу.

Що стосується підвищення ефективності трудового потенціалу, то для цього потрібно постійно аналізувати динаміку змін його кількісних та якісних критеріїв, створити методіку, яка могла б урахувувати чинники та характеристики трудового потенціалу. Відзначимо, що вплив на створення та застосування трудового потенціалу мають правові та соціально-економічні чинники, тому проблема поліпшення та вдосконалення чинної законодавчої бази установ розвитку людини та створення умов для впровадження міжнародних стандартів є надзвичайно актуальним питанням, що потребує конкретних та невідкладних рішень.

Додамо також, що трудовий потенціал являє собою невід'ємну частину економічного, а отже, демографічного потенціалу країни. Саме оптимальне відношення людських, природних та виробничих економічних ресурсів визначає ефективність використання трудового потенціалу. Сьогодні регулювання зайнятості населення та переосмислення проблеми розвитку трудового потенціалу є необхідним чинником розвитку держави в умовах актуальних ринкових перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика / М.І. Долішній та ін. Київ, 1994. Ч. 1.

2. Костаков В.Г., Попов А.А. Интенсификация использования трудового потенциала. *Социалистический труд*. 1982. № 7. С. 109.
3. Врублевский В.К. Развитой социализм: труд и НТР. *Очерки теории труда* : монография. Москва, 1984. 240 с.
4. Трудовые ресурсы: эффективность использования : монография / И.С. Маслова и др. Москва : Наука, 1988. 264 с.
5. Население и трудовые ресурсы : справочник / сост. А.Г. Новицкий. Москва : Мысль, 1990. 398 с.
6. Труд и заработная плата в СССР : словарь-справочник / под ред. З.С. Богатыренко ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Экономика, 1989. 401 с.
7. Гольдин Л.И. Актуальные проблемы развития трудового потенциала общества зрелого социализма. *Вопросы философии*. 1982. № 5. С. 3.
8. Маслова И.С. Трудовой потенциал советского общества. *Вопросы теории и методологии исследования*. Москва, 1987. С. 14.
9. Лукинов И.И. Економічні трансформації (наприкінці ХХ ст.). Київ, 1997. 455 с.
10. Демографический энциклопедический словарь / под ред. Д.И. Валентей. Москва : Сов. энциклопедия, 1985. 608 с.
11. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении : монография. Киев : Наук. думка, 1992. 175 с.
12. Трудовая активность женщин / В.С. Стешенко и др. Киев : Наук. думка, 1984. 235 с.
13. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України. Теорія, методологія, практика : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2007. 362 с.
14. Про схвалення концепції загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 липня 2009 р. п. 851-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-2009-%D1%80> (дата звернення: 04.03.2019).
15. Управління трудовим потенціалом : навчальний посібник / В.С. Васильченко та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 403 с.
16. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення : монографія / Н.Д. Лук'яненко та ін. Донецьк, 2004. 339 с.
17. Богина Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2009. 313 с.
18. Ильин В.А., Смирнова Н.А., Тимофеева Я.Б. Качество трудового потенциала населения Вологодской области. Вологда : ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 1998. С. 10.
19. Римашевская Н.М. О методологии определения качественного состояния населения. *Демография и социология*. 1993. Вып. 6. С. 7–21.
20. Статистичні дані Організації Об'єднаних Націй. Щорічна доповідь щодо людського розвитку. URL : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/annual-reports/human-development-report-2016.html> (дата звернення: 04.03.2019).
21. Хлопова Т.В., Дьякович М.П. К оценке трудового потенциала предприятия. *Социс*. 2003. № 3. С. 67–74.

REFERENCES:

1. M. I. Dolyshniy and others (1994) *Sotsialno-trudoviy potentsial: teoriia i praktyka* [Socio-Labor Potential: Theory and Practice]. Kyiv: vol. 1
2. Kostakov V.G., Popov A.A. (1982) *Intensifikatsiya ispol'zovaniya trudovogo potentsiala: Sotsialisticheskiy trud* [Intensification of the use of labor potential: socialist labor]. no. 7, 109 pp.

3. V. Vrublevsky (1984) *Razvitoy sotsializm: trud i NTR. Ocherki teorii truda* [Developed socialism: labor and scientific and technological revolution. Essays on the theory of labor]. Moscow : 240 pp.
4. I.S. Maslova, V.M. Moskvich, A.G. Kosaev and others (1988) *Trudovye resursy: effektivnost' ispol'zovaniya: koll. Monografiya* [Manpower: efficiency of use: monograph]. Moscow : Nauka. pp 264.
5. A.G. Novitsky. (1990) *Naselenie i trudovye resursy: spravochnik* [Population and labor resources: reference book]. Moscow : Mysl', pp 398.
6. Z.S. Bogatyrenko (1989) *Trud i zarobotnaya plata v SSSR: clovar'-spravochnik (pod red. Z.S. Bogatyrenko. – 2-e izd., pere-rab. i dop)* [Labor and wages in the USSR: dictionary-reference book] (ed. Z.S. Bogatyrenko. – 2nd ed., remade and add.) – Moscow : Economy. pp. 401.
7. Goldin L.I. (1982) *Aktual'nye problemy razvitiya trudovogopotentsiala obshchestva zrelogo sotsializma* [Actual problems of the development of the labor potential of a society of mature socialism]. Voprosy filosofii [Philosophy Questions]. № 5. – pp. 3.
8. Maslova I.S. (1987) *Trudovoy potentsial sovetskogo obshchestva. Voprosy teorii i metodologii issledovaniya* [Labor potential of the Soviet society. Questions of the theory and methodology of research]. Moscow : pp. 14
9. Lukinov I.I. (1997) *Transformatsii naprykintsi 20-ho storichchia* [Economic transformation at the end of the 20th century]. Kyiv : pp. 455.
10. D.I. Valentine (1985) *Demograficheskiy entsiklopedicheskiy slovar': pod red. D.I. Valentey* [Demographic Encyclopedic Dictionary: ed. by D.I. Valentine]. Moscow: Sov. Encyclopedia., – pp. 608.
11. PyrozHKov S.I. (1992) *Trudovoy potentsial v demograficheskoi izmerenii: monografiya* [Labor potential in the demographic dimension: monograph]. Kyiv: Nauka, pp. 175.
12. VS Stetshenko, VP Piskunov, L.V. Chuiko and others (1984) *Trudovaya aktivnost' zhenshchin* [Labor activity of women] (Academy of Sciences of the USSR, Institute of Economics) Kyiv: Nauka, Dumka, pp. 235
13. Yakuba K.I. (2007) *Zhyttievyyi i trudovyi potentsial silskohonaselenia Ukrainy. Teoriia, metodolohiia, praktyka, monohrafiia* [Life and labor potential of rural population of Ukraine. Theory, methodology, practice, monograph]. Kyiv : NSC IAE, pp. 362
14. The Cabinet of Ministers of Ukraine 2009, On approval of the concept of a national target social program for the preservation and development of the labor potential of Ukraine for the period up to 2017: the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 22, 2009, n 851-p, Kyiv. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-2009-%D1%80> (referral date: 04.03.2019).
15. Vasilchenko VS, Grinenko AM, Grishnova O.A., Kerb L.P. (2005) *Upravlinnia trudovym potentsialom : Navch. posib* [Management of labor potential: Teaching. Manual] Kyiv : KNEU, pp. 403 p.
16. ND Lukyanchenko, VP Antonyuk, L.V. Shawl and others (2004) *Rehionalni problemy formuvannia trudovoho potentsialu i shliakhy yikh vyrishennia: (kol. Monohrafiia)* [Regional problems of formation of labor potential and ways of their solution: coll. Monograph]. Donetsk, Donetsk nats Univ., pp. 11. National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics of Industrialists
17. Bohynia D.P., O.A. Hrishnova (2009) *Osnovy ekonomiky pratsi : navch. posibnyk* [Basics of labor economics: teach. Manual]. Kyiv : Znannia-Press, pp. 313.
18. Ilyin V.A., Smirnova N.A., Timofeeva Ya.B. (1998) *Kachestvo trudovogo potentsiala naseleniya Vologodskoy oblasti* [The quality of the labor potential of the population of the Vologda region]. Vologda: VSCC CEMI RAS, pp. 10.
19. Rimashevskaya N.M. (1993) *O metodologii opredeleniya kachestvennogo sostoyaniya naseleniya: Demografiya i sotsiologiya* [On the methodology for determining the qualitative state of the population: Demography and sociology]. Moscow : vol. 6. pp. 7–21.
20. United Nations Statistics (2016) *Shchorichna dopovid shchodo liudskoho rozvytku* [Annual Report on Human Development] URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/annual-reports/human-development-report-2016.html> (application date: 04/03/2019).
21. Khlopova T.V., Dyakovich MP (2003) *K otsenke trudovogo potentsiala predpriyatiya* [To the assessment of the labor potential of the enterprise]. Socis, № 3. pp. 67–74.

УДК 316.4

Павлюк Т.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Демченко О.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Pavlyuk Tetiana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National Trade and Economics University*

Demchenko Oksana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National Trade and Economics University*

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ – СКЛАДОВА ЧАСТИНА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

SOCIAL PROTECTION – COMPOSITION PART OF SOCIAL POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні та практичні проблеми забезпечення соціального захисту населення. Обґрунтовано, що реформування системи соціального захисту повинне здійснюватися на основі першочергового визначення основних понять та їх наукового обґрунтування. Розглянуто та проаналізовано різні спроби науковців щодо визначення сутності понять «соціальний захист» та «соціальне забезпечення», а також різноманітні підходи до розгляду питання співвідношення цих категорій. Діяльність щодо соціального захисту населення є обов'язковим складником будь-якої сучасної держави, тим більше держав, які визнали себе соціальними. У цілому соціально-захисна діяльність охоплює сферу матеріального забезпечення і надання соціальних послуг непрацездатним особам. Зазначається, що соціальний захист можна розглядати у вузькому та широкому розумінні. Визначено єдність трьох головних складників соціальної політики.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальне страхування, соціальна політика, соціальні ризики, прожитковий мінімум, життєвий рівень, соціальні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и практические проблемы обеспечения социальной защиты населения. Обосновано, что реформирование системы социальной защиты должно осуществляться на основе определения основных понятий и их научного обоснования. Рассмотрены и проанализированы различные попытки ученых определить сущность понятий «социальная защита» и «социальное обеспечение», а также различные подходы к рассмотрению вопроса соотношения данных категорий. Деятельность по социальной защите населения является обязательной составляющей любого современного государства, тем более государств, признавших себя социальными. В целом социально-защитная деятельность охватывает сферу материального обеспечения и предоставления социальных услуг нетрудоспособным лицам. Отмечено, что социальную защиту можно рассматривать в узком и широком смыслах. Определено единство трех главных составляющих социальной политики.

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение, социальное страхование, социальная политика, социальные риски, прожиточный минимум, жизненный уровень, социальные услуги.

ANNOTATION

The article deals with theoretical and practical problems of providing social protection of the population. The authors solve a large range of issues of theoretical and methodological nature. It is substantiated that the reform of the system of social protection should be carried out on the basis of the primary definition of the basic concepts and their scientific substantiation. Different attempts of scientists to the essence of the concepts of "social protection" and "social security" are considered and analyzed, as well as various approaches to considering the issue of the correlation of these categories. At all stages of the historical development of society, social protection was an indicator of the civil status of the state. Its effective organization is a guarantor of the stability of society. Social protection has always occupied and occupies one of the key places in the life of society, the state, as well as an individual. Activities on social protection of the population are an integral part of any modern state, the more so the states that have recognized themselves as social. In the general social-protective activity covers the sphere of material support and provision of social services to the disabled. It is noted that social protection can be considered in a narrow and broad sense. The system of social protection combines the following elements: social security, social assistance for certain categories of the population, social insurance. It is determined that in today's conditions, on the one hand, the organization of social protection has more opportunities than before, and on the other – this activity is constantly complicated, especially because of the old thinking left by our employees from the command-administrative system. Taking into account the protection of citizens, it must be borne in mind that any social action must be guided by the interests of not only state-building, as required by the modern political moment, but the interests of man, as required by common sense. In the course of our research, we have identified that social protection is a multi-level system of economic, social and legal relations for managing social risks of society in order to eliminate their undesirable consequences and ensure an adequate standard of living.

Key words: social protection, social security, social insurance, social policy, social risks, living wage, living standards, social services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими наукови-

ми чи практичними завданнями. Здобуття Україною незалежності, проголошення її соціальною, правовою державою, перехід від командно-адміністративної системи планування економіки до ринкової зумовили реформування всіх сфер життя нашої країни, є тому числі соціальною. Соціально-економічний розвиток суспільства, негативна демографічна ситуація, що спостерігається в багатьох країнах світу, стали передумовами того, що соціальне забезпечення нині є невід'ємним складником державної соціальної політики. Соціальний захист завжди займав і займає одне з ключових місць у житті суспільства, держави, а також окремої людини. Сьогодні система соціального захисту населення є неодмінним атрибутом соціальної політики держави. Соціальний захист виступає однією зі складових частин соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичним та практичним проблемам забезпечення соціального захисту населення й окремих категорій працівників присвячено праці українських та російських учених: В.С. Андрєєва, Є.І. Астрахана, А.Н. Єгорова, О.Є. Мацкульської, Н.Б. Болотіної, П.Д. Пилипенка, В.Я. Бурака, С.М. Синчука, І.М. Сироти, Б.І. Сташківа, С.М. Прилипка, О.Я. Лапки, І.С. Ярошенко, О.Г. Чутчевої, Т.З. Гарасиміва, Л.Б. Баранника, С.О. Устинова, О.П. Сайнецького та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт у сфері соціального захисту, питання теоретичного і методологічного характеру залишаються ще недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На нашу думку, реформування системи соціального захисту повинне здійснюватися на основі першочергово визначення основних понять та їх наукового обґрунтування. Переосмислення сутності соціального захисту населення відповідно до нових завдань, які покликана вирішувати ця система, та механізмів здійснення соціального захисту населення має бути адекватним трансформаційним перетворенням у суспільстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На всіх етапах історичного розвитку суспільства соціальний захист був індикатором громадянської позиції держави. Його ефективна організація є гарантом стабільності суспільства. Україна – соціальна держава. З усіх функцій держави чи не найважливішою є захисна, особливо сьогодні. У наш час, час природних катаклізмів, політичних баталій та економічних криз ця функція набуває чи не найбільшої значущості.

Нині Україна переживає період свого становлення як демократичної та правової держави, закладається фундамент розбудови соціальної держави. Соціальна держава має створювати умови для забезпечення громадян роботою, перерозподіляти доходи через державний бюджет, забезпечувати людям прожитковий мінімум, сприяти

збільшенню числа дрібних і середніх власників, охороняти найману працю, піклуватися про освіту, культуру, сім'ю, охорону здоров'я, поліпшувати соціальне забезпечення тощо. Конституцією визначено, що найвищою соціальною цінністю в Україні є людина, її життя та здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека; права та свободи людини, їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, яка відповідає перед людиною за свою діяльність; утвердження та забезпечення прав і свобод людини є основним обов'язком держави. Отже, держава зобов'язує себе здійснювати функцію соціального захисту громадян. Соціальна функція різноманітна за змістом і об'ємна за охопленням діяльності. Основне її призначення – усунути або пом'якшити можливу соціальну напруженість у суспільстві, вирівняти соціальний стан людей, розвивати охорону здоров'я, освіту, культуру. У цьому чітко простежується мета держави – забезпечити людині гідне існування, вільний розвиток особистості, захист сім'ї, соціальну справедливість і соціальну захищеність.

У процесі глибокої реформи фундаментальних економічних, політичних та духовних основ суспільства все частіше почали проявлятися кризові явища, які охопили все наше суспільство. Зрозумівши це, Україна стала на шлях побудови свого національного права. Юридичні та організаційні засади, на основі яких вона функціонувала протягом останніх років, вступили у серйозні протиріччя з новими соціально-політичними реаліями: з одного боку, зростає усвідомлення людьми своїх невід'ємних прав людини і громадянина, сфера яких виявилася куди ширшою, ніж уважали, а з іншого – загострення соціальної напруги.

У складні часи, які переживає сьогодні наша країна, головним пріоритетом державної соціальної політики має стати намагання зробити якомога більше для того, щоб кожний, хто потребує допомоги, відчув увагу та підтримку з боку держави. До ключових питань, що постають перед більшістю країн як у довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі, належить побудова ефективної системи соціального захисту населення, здатної вирішувати нагальні й перманентні соціальні проблеми.

В Україні довгий час основною категорією в соціальній сфері було «соціальне забезпечення». Лише на початку 90-х років минулого століття в умовах переходу до соціально орієнтованої економіки та наближення до міжнародних стандартів у правовому полі українського законодавства стали використовувати термін «соціальний захист», оскільки система соціального забезпечення вже не відповідала завданням, які стоять перед соціальною державою, яка повинна, виконуючи свою головну функцію, забезпечити достойний життєвий рівень кожної людини і громадянина.

Термін «соціальний захист» уперше було використано ще в 1935 р. в «Законі про соціальний захист США», який законодавчо закріпив

новий для цієї країни інститут обов'язкового страхування на випадок старості, смерті, інвалідності та безробіття [3, с. 9], а згодом цей термін став застосовуватися в більшості країн світу та Міжнародною організацією праці.

За радянських часів дослідження питань соціального захисту населення було мало розгорнутим. Проте значний внесок у розроблення зазначеної проблематики здійснив В.С. Андреев, який, зокрема, дав правове визначення поняттю «соціальне забезпечення» як сукупності певних соціально-економічних заходів, пов'язаних із забезпеченням матері й дитини, громадян у старості та за непрацездатності, з медичним лікуванням і обслуговуванням як важливим засобом профілактики та відновлення працездатності [2, с. 30–34].

Соціальний захист населення розглядають із різних позицій. По-перше, як політику держави, спрямовану на забезпечення соціальних, економічних, політичних та інших прав і гарантій людини. На думку Н. Борецької, «соціальний захист – це система соціальних та економічних прав та гарантій, що закріплюються державою і реалізуються її соціальною політикою на основі механізмів забезпечення життєвого рівня, достатнього для відтворення та розвитку особистості на всіх етапах життєдіяльності людини» [5, с. 84]. Це визначення враховує гарантовані державою соціальні та економічні права та вказує мету цих гарантій – забезпечення достатнього життєвого рівня для розвитку особистості. М.Ю. Денисов визначає соціальний захист як політику держави щодо забезпечення конституційних прав і мінімальних гарантій людині незалежно від її місця проживання, національності, статі і віку [6, с. 67]. Подібною є думка С.О. Устинова, який говорить, що соціальний захист – це діяльність соціально орієнтованої держави, яка здійснюється через комплекс організаційно-правових та соціально-економічних заходів, метою яких є: по-перше, створення для непрацездатних належних умов для забезпечення своїх соціально-економічних та духовних потреб; по-друге, гарантоване забезпечення громадянам, які потребують соціальної допомоги, рівня життя не нижче від прожиткового мінімуму [9, с. 90–95.] Так, С. Сіденко вважає, що «соціальний захист можна визначити як сукупність законодавчо закріплених економічних, правових і соціальних гарантій, які надає суспільство кожному своєму члену в разі безробіття, втрати або різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, старості тощо» [8, с. 27].

По-друге, соціальний захист трактують як систему управління соціальними ризиками з метою підтримки встановлених суспільством соціальних стандартів життя для кожної людини. Так, на думку Ю. Шклярського, соціальний захист населення – це «сукупність усіх форм, які застосовує суспільство для забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, для гарантування у разі зменшення або втрати доходу» [10, с. 33–34]. О. Сергієнко вважає, що соціальний захист – це «реалізація права на

забезпечення в разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від людини причин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законодавством» [7, с. 31–35.] Основним суб'єктом, що створює, регулює систему соціального захисту, є держава, тому, на нашу думку, найбільш точним із позицій соціальної політики й економіки є визначення, запропоноване Н. Борецькою: «Соціальний захист – це система соціальних та економічних прав та гарантій, що закріплюються державою і реалізуються її соціальною політикою на основі механізмів забезпечення життєвого рівня, достатнього для відтворення і розвитку особистості на всіх етапах життєдіяльності людини».

У публікаціях останніх років можна знайти різні спроби науковців розкрити сутність поняття «соціальний захист» та «соціальне забезпечення», а також різноманітні підходи до розгляду питання співвідношення даних категорій. По суті, досліджувані категорії, за визначенням автора, є схожими, а саме поняття «соціального захисту» не містить повного формулювання, оскільки йдеться лише про матеріальне забезпечення, при цьому зовсім не вказується на забезпечення інших соціальних прав людини і громадянина. Своєю чергою, І.М. Сирота зазначає, що використання терміна «соціальний захист» у Конституції України не применшує значення терміна «соціальне забезпечення», оскільки вважає ці обидва терміни синонімами. Термін «соціальне забезпечення», на думку науковця, є складником поняття «соціальний захист», хоча при цьому зазначає, що не буде помилкою до законодавчого визначення вищезазначених термінів використовувати ці терміни як синоніми [9, с. 94].

Діяльність щодо соціального захисту населення є обов'язковим складником будь-якої сучасної держави, тим більше держав, які визнали себе соціальними. У цілому соціально-захисна діяльність охоплює сферу матеріального забезпечення і надання соціальних послуг непрацездатним особам.

Соціальний захист можна розглядати у вузькому та широкому розумінні. Соціальний захист у вузькому розумінні включає гарантії з охорони праці, здоров'я і навколишнього середовища, мінімальної оплати праці та інші заходи, необхідні для нормальної життєдіяльності людини.

Соціальний захист у широкому розумінні – взагалі діяльність держави, спрямована на забезпечення людини матеріальними благами, процесу розвитку повноцінної особистості, нейтралізацію негативних факторів, що впливають на людину, створення умов для самовизначення і ствердження у житті [4, с. 36].

Поняття соціального захисту населення досить широке і стосується, вірніше сказати, охоплює всі верстви населення тією чи іншою мірою. Це, з одного боку, дає дуже великий обсяг емпіричного матеріалу, а з іншого – ускладнює аналіз даної сфери людської діяльності. Формування чинної системи соціального захисту пов'язане із набуттям

Україною незалежності і переходом від командно-адміністративної економічної системи до ринкової.

Поняття «соціальний захист» прийшло на зміну поняттю «соціальне забезпечення», яким у радянський період історії позначали сукупність державних заходів, пов'язаних із забезпеченням громадян у старості та в разі непрацездатності, з піклуванням про дітей, із медичним обслуговуванням та лікуванням. Фінансувалося соціальне забезпечення із суспільних фондів споживання, через які забезпечувалися безоплатна освіта, допомоги, пенсії, стипендії студентам, оплата щорічних відпусток, оплата путівок у санаторії та будинки відпочинку, безоплатна медична допомога, утримання дітей у дошкільних закладах та низка інших виплат та пільг. Поняття «соціальне забезпечення», сформоване у радянський період, мало чіткі ознаки цього періоду. Соціальне забезпечення віддзеркалило ідеологію державного патерналізму та всеосяжного піклування.

Починаючи з 1991 р. Україна як незалежна держава починає формувати власну законодавчу базу соціального захисту. У цей період держава, прагнучи захистити населення від бідності, ухвалює низку законів, які жодним чином не враховують економічні реалії та виглядають навіть більш щедрими порівняно з тими, що існували раніше. Проте забезпечення їх виконання в умовах економічної кризи стає все більш проблематичним. Це стосується, зокрема, законів України «Про пенсійне забезпечення», «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» (1993 р.), «Про статус та соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» (1991 р.), законодавчого встановлення пільг за професійною ознакою працівникам окремих сфер: суддям, прокурорам, військовослужбовцям, народним депутатам тощо (1992–1994 рр.). Найбільш значними подіями у процесі формування нової системи соціального захисту (відповідно до ринкових економічних умов) були: прийняття програм житлових субсидій (1996 р.), допомоги малозабезпеченим сім'ям (2000 р.), а також формування системи державного соціального страхування. Програма житлових субсидій стала першою соціальною програмою, розробленою на засадах адресності, тобто з використанням механізму перевірки доходів (матеріального становища) домогосподарства-претендента. Програма спрямована на допомогу населенню щодо оплати житлово-комунальних послуг та палива в умовах значного зростання тарифів. Основним результатом програми було зупинення зростання заборгованості населення по оплаті житлово-комунальних послуг. Закон про прожитковий мінімум (основний державний соціальний стандарт) прийнято в 1999 р. Згідно з ним, прожитковий мінімум застосовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям із дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат виходячи з вимог Консти-

туції України. Але доволі тривалий час мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія та більшість соціальних виплат були нижче за прожитковий мінімум. У 2000 р. ухвалено Закон про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям. Згідно з його положеннями, впроваджено другу адресну програму (після програми житлових субсидій), надання підтримки за якою залежить від доходу сім'ї та передбачає його перевірку. У Законі зазначено, що він «спрямований на реалізацію конституційних гарантій права громадян на соціальний захист – забезпечення рівня життя не нижчого від прожиткового мінімуму» [11, с. 71–111].

Сьогодні основною метою соціального захисту є забезпечення виживання соціально незахищених верств населення та першочерговий захист окремих категорій громадян (військовослужбовців, вимушених переселенців, постраждалих та ін.). Як перспективну необхідно розглядати мету, що відповідає ст. 46 Конституції України, згідно з якою громадяни мають право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом [1]. Реформування системи соціального захисту визначено в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» й є одним із першочергових пріоритетів за вектором відповідальності. Не підлягає сумніву необхідність удосконалення моделі соціального захисту в системі пріоритетів державної соціальної політики для всіх груп населення. До системи соціального захисту слід віднести також соціальні нормативи – гарантовані державою мінімальні рівні винагороди за працю, стипендіального та соціального забезпечення. Існує єдність трьох головних складників соціальної політики:

1) соціальна допомога, що гарантує громадянам, які опинилися за межами бідності і неспроможні через різні причини забезпечити собі життєвий мінімум, можливість психофізичного виживання в кризових соціально-економічних умовах;

2) соціальне забезпечення, що гарантує нормальний рівень існування людини і відшкодування втрат регулярного прибутку, компенсації додаткових утрат у зв'язку з інфляційними процесами, упередження причин, що призводять до втрати регулярного прибутку внаслідок припинення виробництва тощо;

3) соціальні послуги, що забезпечують високий рівень трудової активності, участі в громадському житті (програми професійної перекваліфікації, створення додаткових робочих місць та ін.). Такий підхід передбачає зміну соціальних функцій держави. З одного боку, вона повинна створювати умови для того, щоб населення було спроможне власними силами вирішувати більшість соціальних проблем, з іншого – необхідно надавати певну допомогу громадянам та їх родинам, якщо вони не можуть власними силами з різних причин (хвороби, інвалідності, похилого віку тощо) підтримувати необхідний мінімальний життєвий рівень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У нинішніх умовах, з одного боку, організація соціально-го захисту має більші можливості, ніж раніше, а з іншого – ця діяльність повсякчасно ускладнюється, особливо через старе мислення, яке залишилося у наших службовців від командно-адміністративної системи. Беручи під захист громадян, треба мати на увазі, що будь-яка соціальна акція повинна керуватися інтересами не лише державотворення, як цього вимагає сучасний політичний момент, а й інтересами людини, як цього вимагає здоровий глузд. Отже, соціальний захист – це багаторівнева система економічних, соціальних та правових відносин з управління соціальними ризиками суспільства для ліквідації їх небажаних наслідків та забезпечення належного рівня життя. Система соціального захисту об'єднує такі елементи: соціальне забезпечення, соціальну допомогу окремим категоріям населення, соціальне страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» URL : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html> (дата звернення: 15.03.2019).
2. Андреев В.С. Правовые проблемы социального обеспечения в СССР *Советское государство и право*. 1967. № 2. С. 30–34.
3. Баранник Л.Б. Соціальний захист громадян : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Дніпропетровська державна фінансова академія, 2010. 276 с.
4. Болотіна Н. Право людини на соціальне забезпечення в Україні: проблема термінів і понять *Право України*. 2000. № 4. С. 36.
5. Борецька Н.П. Регіональні аспекти соціального захисту населення. *Регіональна економіка*. 2000. № 3. С. 83–88.
6. Денисов М.Ю. Социально-экономические преобразования пенсионной системы в России : монография ; РГЭА. Ростов-на-Дону, 2000. 246 с.
7. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 1. С. 31–35.
8. Сіденко С.В. Глобалізація економіки: соціальні наслідки і проблеми. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2004. № 1 (25). С. 10.
9. Устинов С.О. Співвідношення термінів «соціальний захист» та «соціальне забезпечення» в законодавстві України. *Юридична наука і практика*. 2011. № 2. С. 90–95.
10. Шклярський Ю. Соціальний захист в економічній структурі суспільства. *Соціальний захист*. 1998. № 8. С. 33–40.

11. Эспинг-Андерсен Г. Создание социал-демократического государства благосостояния Создавая социальную демократию. Сто лет Социал-демократической рабочей партии Швеции. Москва : Весь мир, 2001. С. 71–111.

REFERENCES:

1. Ukaz «Pro Strategiyu stalogo rozvitku "Ukraina-2020"» [On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine-2020"] URL : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html> (data zvernennya: 15.03.2019).
2. Andreev V.S. (1967) Pravovye problemy sotsial'nogo obespecheniya v SSSR [Legal problems of social security in the USSR]. *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*, no. 2, pp. 30–34.
3. Barannik L.B. (2010) Sotsial'niy zakhist gromadyan: navch. posib [Social Protection of Citizens: Teach. Manual]. Dnipropetrovs'k: Dnipropetrovs'ka derzhavna finansova akademiya. (in Ukrainian).
4. Bolotina H. (2000) Pravo lyudini na sotsial'ne zabezpechennya v Ukraini: problema terminiv i ponyat' [The right of man to social security in Ukraine: the problem of terms and concepts]. *Pravo Ukraini*, no. 4, pp. 36.
5. Borets'ka N.P. (2000) Regional'ni aspekti sotsial'nogo zakhistu naseleण्या [Regional aspects of social protection of the population]. *Regional'na ekonomika*, no. 3, pp. 83–88.
6. Denisov M.Yu. (2000) Sotsial'no-ekonomicheskie preobrazovaniya pensionnoy sistemy v Rossii: monografiya. [Socio-economic transformations of the pension system in Russia]. Rostov n/D: RGEA. (in Russian).
7. Sergienko O. (2002) Sotsial'na politika v suchasnomu sviti ta v Ukraini. [Social policy in the modern world and in Ukraine]. *Ukraina: aspekti pratsi*, no. 1, pp. 31–35.
8. Sidenko S.V. (2004) Globalizatsiya ekonomiki: sotsial'ni naslidki i problemi. [Globalization of the economy: social consequences and problems]. *Visnik Akademii pratsi i sotsial'nikh vidnosin Federatsii profspilok Ukraini*, no. 1 (25), pp. 10.
9. Ustinov S.O. (2011) Spivvidnoshennya terminiv «sotsial'niy zakhist» ta «sotsial'ne zabezpechennya» v zakonodavstvi Ukraini. [The Ratio of the terms "social protection" and "social security" in the legislation of Ukraine]. *Yuridichna nauka i praktika*, no. 2, pp. 90–95.
10. Shklyars'kiy Yu. (1998) Sotsial'niy zakhist v ekonomichniy strukturi suspil'stva [Social protection in the economic structure of society.]. *Sotsial'niy zakhist*, no. 8, pp. 33–40.
11. Esping-Andersen G. (2001) Sozdanie sotsial-demokraticheskogo gosudarstva blagosostoyaniya Sozdavaya sotsial'nuyu demokratiyu. Sto let Sotsial-demokraticheskoy rabochey partii Shvetsii. [Creating a Social-Democratic State of Welfare Creating Social Democracy. One hundred years of the Social Democratic Workers' Party of Sweden.] Moscow : Ves' mir (in Russian).

УДК 331.5

Сьомченко В.В.*кандидат економічних наук, доцент,
заступник декана економічного факультету
Запорізького національного університету***Бондаренко А.Г.***студентка економічного факультету
Запорізького національного університету***Somchenko Viktoriya***Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, deputy dean
of the Economic faculty
Zaporizhzhya National University***Bondarenko Anastasiya***Student of the economic faculty
Zaporizhzhya National University*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

ACTUAL PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан безробіття та міграції населення України за останні 5 років, розкрито основні проблеми, запропоновано шляхи їх вирішення. Стаття розкриває актуальні проблеми, що виникають на ринку праці країни, спричиняють міграційні процеси та впливають на стан безробіття. Проаналізовано ці явища на основі статистичних даних. Розглянуто проблему нестачі кваліфікованих робочих кадрів та перенасиченості ринку праці спеціалістами, на яких немає попиту. Досліджено вплив появи внутрішньо переміщених осіб через агресію, якої зазнає країна, на зайнятість населення та його міграцію. Ці проблеми є досить гострими для сучасного стану економіки України, а їх вирішення може позитивно вплинути на розвиток ринку праці та соціально-економічний стан країни загалом. З 2014 року ВВП країни знижувався протягом трьох років, лише в останні два роки цей показник почав дещо зростати.

Ключові слова: безробіття, міграція, зайнятість, внутрішньо переміщені особи, ринок праці, економічно активне населення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние безработицы и миграции населения Украины за последние 5 лет, раскрыты основные проблемы, предложены пути их решения. Статья раскрывает актуальные проблемы, которые возникают на рынке труда страны, обуславливают миграционные процессы и влияют на состояние безработицы. Проанализированы эти явления на основе статистических данных. Рассмотрена проблема недостатка квалифицированных рабочих кадров и перенасыщения рынка труда специалистами, на которых нет спроса. Исследовано влияние появления внутренне перемещенных лиц из-за агрессии, которой подвергается страна, на занятость населения и его миграцию. Эти проблемы являются достаточно острыми для современного этапа экономики Украины, а их решение может позитивно повлиять на развитие рынка труда и социально-экономическое состояние страны в целом. С 2014 года ВВП страны снижался в течение трех лет, только в последние два года этот показатель начал немного расти.

Ключевые слова: безработица, миграция, занятость, внутренне перемещенные лица, рынок труда, экономически активное население.

ANNOTATION

Nowadays, the difficult situation is observed in the socio-economic situation of Ukrainian citizens. A large number of the

active population is increasingly concerned with migration from their places of residence. Due to the very slow economic development, Ukraine loses the opportunity not only to align with developed countries, but even to catch up with virtually any country in Europe, where economic reforms are already fully functioning and work for the benefit of society. Therefore, the young active population of our country, because of the impossibility to change the situation and break the old system, decides to apply their abilities in the countries, where it will be appreciated. This problem grows with each passing year, then; the emphasis is on emphasizing the attention of society and the state, as well as finding and solving problems that create this negative tendency. Since all studies that cover the economic development of the countries of the world, Ukraine consistently finds itself at a lower level compared with even the post-Soviet countries. The article proposes to investigate the state of unemployment and migration of the population of Ukraine over the past 5 years, to understand the reasons that lead to the emergence of these problems and suggests possible ways to solve them. The article opens up the actual problems that arise in the labor market of the country, which causes migration processes and affects unemployment. An analysis of these appearances is carried out on the basis of statistical data. The problem of the lack of skilled workers and over-saturation of the labor market by specialists who are not in demand is considered. The effect by the appearance of internally displaced persons through the country's aggression is studied. Its impact to the employment and its migration. These problems are quite acute for the current state of the Ukrainian economy and their solution can positively affect the development of the labor market and the socio-economic situation in the country as a whole. Since 2014, the country's GDP has been falling for three years, and over the past two years, this figure has started to increase somewhat.

Key words: unemployment, migration, employment, internally displaced persons, labor market, economically active population.

Постановка проблеми. З початку 2014 року (березень) до сьогодні триває війна України з Росією. Нестабільне становище в країні через агресію, яка досі не закінчена, протягом 2014 та майже всього 2015 років спровокувало падіння майже всіх економічних показників. Зупинка багатьох виробництв на сході країни че-

рез воєнні дії залишила робітників підприємств цих регіонів без роботи. Також активні воєнні дії в містах та селах на сході вимусили людей залишити свої домівки та поїхати з не підконтрольних Україні територій. Одна частина людей переїхала до інших міст та сіл країни, друга частина поїхала шукати долю до інших країн. Схід України потерпає від зупинки виробництва та нестачі людських ресурсів, тоді як інші міста країни повинні вирішувати проблеми появи великої кількості робітників, спеціальності яких не притаманні напрямам виробництва, що розвинуті в цих містах. Все це впливає на зростаючі показники безробіття за останні п'ять років та збільшення міграційних процесів, що прогресують у країні, отже, можна побачити стійкий зв'язок між цими економічними явищами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стану безробіття, відповідно, міграції населення в Україні в останні п'ять років досліджуються в багатьох працях науковців у галузі економіки. Цим питанням займалися такі спеціалісти, як Л.М. Федоришина [2], К.І. Тарасова [7], О.О. Корнієнко [6]. Всі вони акцентують увагу на проблемах економіки країни, що спричинені зростаючими темпами безробіття, отже, міграцією активного населення за кордон.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, нині не запропоновано моделі, яка б могла стати основою для усунення проблем безробіття та міграції, каталізатором до зростання економіки України. Загострення ситуації з від'їздом працездатного населення з країни, співвідношення кількості робочих місць та робітників не на користь робітників в містах, де зросла чисельність завдяки внутрішньо переміщеним особам, обумовлюють необхідність пошуку ефективного вирішення проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану безробіття, міграції населення за останні 5 років, а також їх негативного впливу на стан економіки країни; формулювання можливих напрямів вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний стан України в останні п'ять років залишає бажати кращого. Одним з негативних явищ є підвищення рівня міграції населення. Якщо подивитися дані Державної міграційної служби України, можна стверджувати, що агресія щодо нашої країни спричинила у 2014–2016 роках масовий сплеск міграції в інші держави. Деяке зменшення показників спостерігалось у 2017 році, але 2018 рік знову показав збільшення цього показника [1]. Інформацію можна побачити в наведеній нижче таблиці (табл. 1).

Дані табл. 1 також показують, що бажаючих повернутися в країну з кожним роком стає дедалі менше. Через невизначеність з бойовими

діями та незмінно погане становище економіки країни люди приймають рішення покинути її назавжди.

Якщо розглянути статистичні дані цього періоду, можна впевнено зафіксувати наявність економічної кризи в країні. Згідно з даними служби Державної статистики України за 2014–2016 роки спостерігається тенденція зменшення економічно активного населення, включаючи людей працездатного віку. Лише з 2017 року можна констатувати деяке підвищення активності (рис. 1) [3].

Одними з факторів кризового стану є ведення воєнних дій на сході України та анексія Криму. Наслідком вилучення великої кількості підприємств, які розташовані в Криму та ОРДЛО (окремі регіони Донецької та Луганської областей), є недоотримання бюджетом великої кількості надходжень від їх діяльності. Також це спричинило зростання міграції населення як у межах країни, так і за ними.

Спостерігається жаклива ситуація із зайнятістю ВПО. У вересні 2018 року частка працевлаштованих ВПО (внутрішньо переміщені особи) становила 43%. Загалом серед населення України рівень зайнятості залишався стабільним, а в другому кварталі 2018 року становив 58% населення віком від 15 до 70 років. Хоча з 2015 року зайнятість ВПО дещо зросла, вона залишається на дуже низькому рівні. Багато з них стикаються з проблемами працевлаштування. Згідно з даними Державної служби статистики України та Міжнародної організації міграції в Україні 10% відсотків ВПО повідомили, що активно шукають роботу й готові почати протягом двох тижнів. Їх більшість (87%) зазначала, що стикалася зі складнощами під час пошуку роботи, серед яких найпопулярнішими причинами були нестача вакансій взагалі (69%) та низька заробітна плата на пропонуваній вакансії (57%) [3; 4]. Економічно неактивне населення становило 47% опитаних ВПО з найбільшою часткою пенсіонерів (22%) та осіб, що зайняті роботою по дому, доглядають дітей чи інших осіб у домогосподарстві (16%).

Згідно з даними Міжнародної організації міграції в Україні та Міністерства соціальної політики України кількість ВПО за 2014–2016 роки постійно зростала, лише у 2017–2018 роки вона залишається майже сталою (рис. 2). Тенденція зростання відстежується лише за появи активних бойових дій.

Незалежно від такої великої кількості внутрішньо переміщених осіб дуже невелике число з них залишається економічно активним (рис. 3).

Таким чином, проблема зайнятості ВПО загострює проблему безробіття всієї країни. Через непрацюючі програми адаптації ВПО до соціально-економічного становища країни більшість цих громадян залишається безробітною або від'їжджає до інших країн.

Згідно з даними Державної служби зайнятості України існує факт розбалансованості

Таблиця 1

Показники виїзду та повернення громадян України на постійне проживання

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Кількість оформлених документів для виїзду за кордон на постійне місце проживання	8 932	11 345	13 624	7 325	8 551
Кількість осіб, що повернулися в Україну	2 366	1 687	1 958	1 741	1 634

Джерело: складено на основі [1]

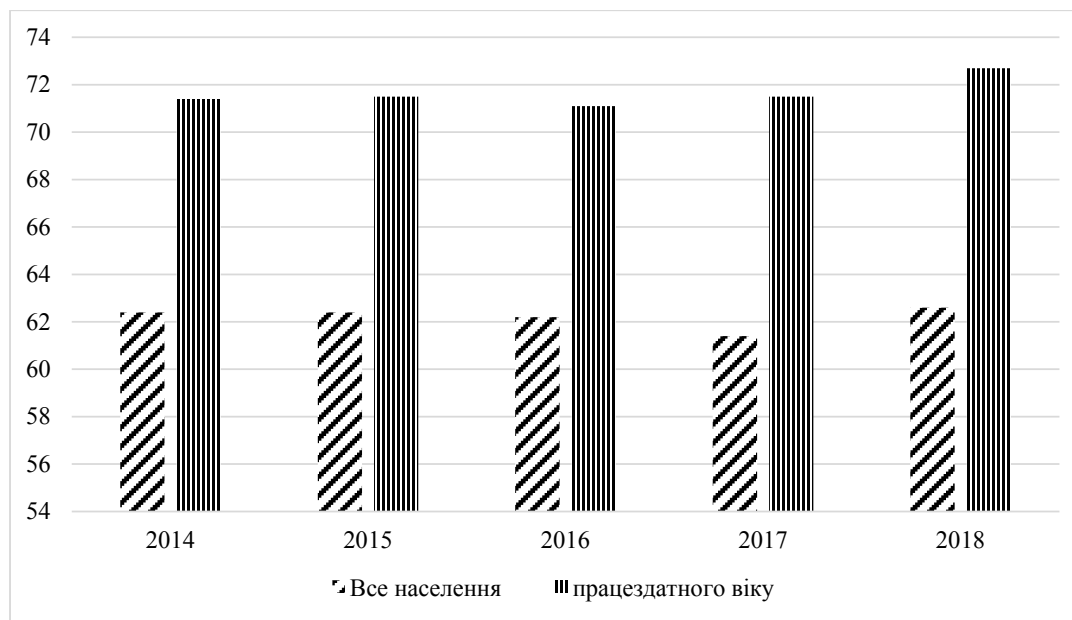


Рис. 1. Рівень економічної активності населення (в середньому за період, % до загальної кількості населення)

Джерело: складено на основі [3]

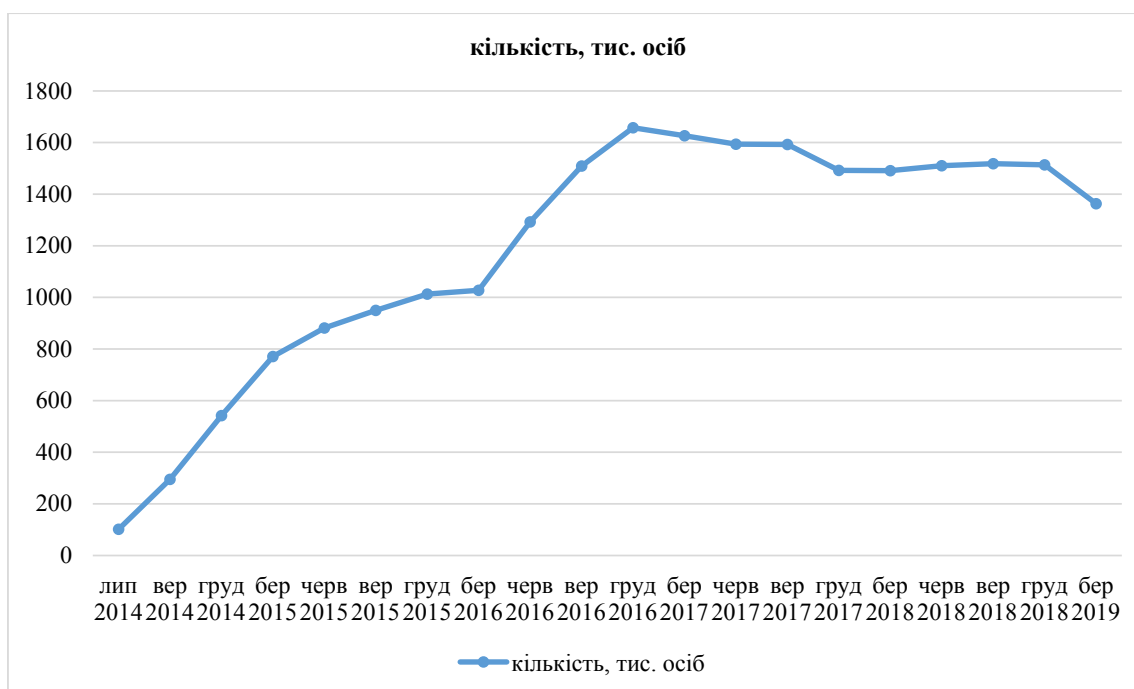


Рис. 2. Кількість ВПО за 2014–2019 роки

Джерело: складено на основі [4]

попиту й пропозиції на ринку праці. Основною проблемою цього є те, що ринок праці потребує фахівців робітничих спеціальностей (водіїв, продавців, охоронців, кухарів,

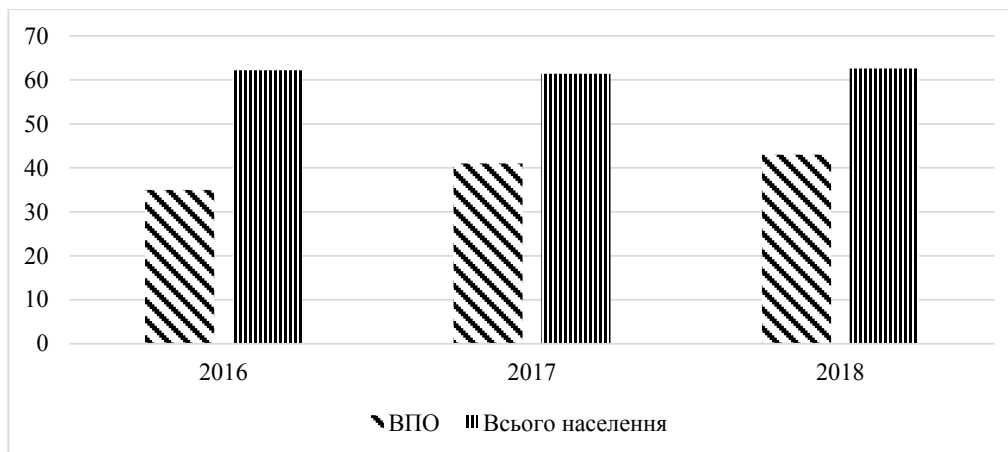


Рис. 3. Стан зайнятості ВПО порівняно з усім населенням, %

Джерело: складено на основі [4]

вантажників, швачок, електрозварювальників, слюсарів, токарів, пекарів, столярів, офіціантів, медичних сестер, трактористів, птахівників, тваринників, інженерів, фармацевтів), за якими сьогодні бракує бажаючих навчатися та працювати через низький рівень заробітної плати.

Натомість відомо, що на кожні 3 тисячі вакансій економістів є 5 тисяч бажаючих отримати цю роботу. Лише 20% молоді отримують професійно-технічну освіту, інші 80% закінчують ВНЗ.

В Україні 47% безробітних – це люди з вищою освітою, у великих містах цей показник сягає 90% [5].

Ці дані чітко демонструють дисбаланс працівників на ринку праці та спеціалістів, яких готують сучасні ВНЗ. Через такий стан на ринку праці найчастіше молоді спеціалісти не знаходять себе за напрямками своєї фахової підготовки й приймають рішення виїздити за кордон на пошуки реалізації свого інтелектуального капіталу. З іншого боку, ринок праці потерпає від нестачі необхідної робочої сили на виробництвах через небажання працездатного населення працювати на важких виробництвах за невелику заробітну платню.

Отримання безвізового режиму з багатьма країнами світу, можливість активного населення поїхати та побачити життя в розвинутих країнах спричинили тенденцію виїзду більшої кількості працездатного населення. Оскільки після відвідування країн з менш корумпованою економікою люди відчувають різницю соціально-економічного рівня життя цих країн та нашої, більшість тих, хто мав думку про працевлаштування за кордоном, втілюють її в життя, навіть не маючи змоги влаштуватися за своїм фахом.

Корупція в країні стає тягарем, що не дає змогу провести кардинальні реформи економіки України, отже, сповільнює можливість її розвитку, адже бізнес, який має бажання вкласти свої кошти у виробництво, не хоче їх

вкладати в корумповані країни. За словами генерального директора “Dragon Capital” Томаша Фіала, відсутність верховенства права, корупція в судах і правоохоронних органах продовжують нівелювати заклики керівництва країни інвестувати та створювати робочі місця в Україні.

Висновки. Таким чином, для подолання ситуації з безробіттям та міграцією населення в Україні слід звертати увагу на фактори, що стали причиною такого становища, та зменшити їх вплив.

Перш за все потрібно провести реформування економіки країни, закінчити реформи, які тільки почали впроваджуватися, що стане поштовхом для внутрішніх та зовнішніх інвесторів фінансувати економіку України.

Треба продовжити такі розпочаті реформи, як пенсійна, валютного регулювання, податкова. Наприклад, пенсійна реформа допоможе повернути довіру заробітчани до держави, оскільки вона спрямована на забезпечення стабільного доходу літніх громадян. Реформа валютного регулювання відкриває нові можливості для бізнесу та зовнішніх інвесторів. Податкова реформа допоможе врегулювати сплату податків громадянами та їх надходження в бюджет країни, а також повернути довіру бізнесу, що зменшить тіньовий обіг в економіці. Все це не є можливим без комплексної боротьби з корупцією, що є великою складовою економічних стосунків у країні. Ці напрями діяльності держави допоможуть створити нові робочі місця, що зменшить стан безробіття, та повернути ту частину громадян, які вимушені працювати за кордоном через низькі статки у власній країні.

Крім того, потрібно інтенсивніше розвивати ті напрями економіки, в яких є гостра потреба ринку праці. Це допоможе підвищити імідж необхідних для цього професій, зменшити безробіття, а також зробити більш конкурентоспроможною економіку країни й промислові сфери діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної міграційної служби України. URL : <https://dmsu.gov.ua> (дата звернення: 25.03.2019).
2. Федоришина Л.М. Безробіття в Україні: актуальні проблеми і шляхи вирішення. URL : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiMIYvRnp3hAhVHUZoKHTVdDpgQFjABegQIABAC&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbuv%2Fcgiiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26121DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fsre_2015_4_16.pdf&usg=AOvVaw2vaAhcXVaJaTHRNLfRtdzu (дата звернення: 26.03.2019).
3. Офіційний сайт служби Державної статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2019).
4. Офіційний сайт Міжнародної організації міграції в Україні. URL : iom.org.ua (дата звернення: 26.03.2019).
5. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики. URL : <https://www.msp.gov.ua> (дата звернення: 28.03.2019).
6. Корнієнко О.О. Соціально-економічний аспект регіональної асиметрії міграційних процесів. С. 134–142. URL : https://www.idss.org.ua/avtoref/2018_dis_Kornienko.pdf (дата звернення: 30.03.2019).
7. Тарасова К.І. Статистичне дослідження проблем безробіття в Україні в регіональному розрізі. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/106.pdf (дата звернення: 01.04.2019).

REFERENCES:

1. Official site of Derzhavna migraciyna sluzhba Ukrainy (2014–2019). URL : <https://dmsu.gov.ua> (accessed: 25.03.2019).
2. Fedorishina L.M. Unemployment in Ukraine: actual problems and solutions. URL : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiMIYvRnp3hAhVHUZoKHTVdDpgQFjABegQIABAC&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbuv%2Fcgiiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26121DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fsre_2015_4_16.pdf&usg=AOvVaw2vaAhcXVaJaTHRNLfRtdzu (accessed: 26.03.2019).
3. Official site of sluzhba Derzhavnoi Statystyky Ukrainy (2014–2019). URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 26.03.2019).
4. Official site of International Organization for Migration in Ukraine. URL : iom.org.ua (accessed: 26.03.2019).
5. Official site of Ministerstvo Socialnoi Polityky. URL : <https://www.msp.gov.ua> (accessed: 28.03.2019).
6. Kornienko O.O. Socio-economic aspect of regional asymmetry of migration processes. P. 134–142. URL : https://www.idss.org.ua/avtoref/2018_dis_Kornienko.pdf (accessed: 30.03.2019).
7. Tarasova K.I. Statistical Analysis of Unemployment Problems in Ukraine in a Regional Sector. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/106.pdf (accessed: 01.04.2019).

УДК 331.108.2:331.105:331.5

Хитра О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету***Поліщук Л.М.***студентка
Хмельницького національного університету***Khytra Olena***Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of
Personnel Management and Labor Economics
Khmelnytskyi National University***Polishchuk Liudmyla***Student
Khmelnytskyi National University*

РОЛЬ АУТ-ТЕХНОЛОГІЙ У ПРИСТОСУВАННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ДО ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ

THE ROLE OF OUT-TECHNOLOGIES IN THE ADOPTION OF THE SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE TO TRANSFORMATION OF RELATIONSHIP BETWEEN LABOR MARKET EMPLOYMENT

АНОТАЦІЯ

У статті виконано систематизацію персонал-технологій залежно від характеру розподілу персоналу та функцій управління між внутрішнім та зовнішнім середовищем організації. Розглянуто специфіку застосування запозиченої праці як нестандартної форми зайнятості на сучасному ринку праці. Обґрунтовано логіку впливу аутсорсингу кадрових процесів на систему управління персоналом. Проаналізовано переваги й недоліки аут-технологій щодо регулювання ентропійних тенденцій у системі управління персоналом. Доведено, що аут-технології, забезпечуючи зв'язок системи управління персоналом із зовнішнім ринком праці, з одного боку, сприяють виведенню за межі системи надмірної ентропії, а з іншого боку, можуть спровокувати збільшення ентропії кадрових ризиків. З'ясовано передумови генерування синергетичного ефекту завдяки оптимальному комбінуванню переваг внутрішнього поділу праці (інсорсинг) та залучених зовнішніх ресурсів (аутсорсинг, краудсорсинг).

Ключові слова: аутплейсмент, аутсорсинг, аутстафінг, аут-технології, ентропія, запозичена праця, краудсорсинг, лізинг персоналу, управління персоналом.

АННОТАЦИЯ

В статье выполнена систематизация персонал-технологий в зависимости от характера распределения персонала и функций управления между внутренней и внешней средой организации. Рассмотрена специфика применения заемного труда как нестандартной формы занятости на современном рынке труда. Обоснована логика влияния аутсорсинга кадровых процессов на систему управления персоналом. Проанализированы преимущества и недостатки аут-технологий касательно регулирования энтропийных тенденций в системе управления персоналом. Доказано, что аут-технологии, обеспечивая связь системы управления персоналом с внешним рынком труда, с одной стороны, способствуют выведению за пределы системы излишней энтропии, а с другой стороны, могут спровоцировать увеличение энтропии кадровых рисков. Выявлены предпосылки генерирования синергетического эффекта благодаря оптимальному комбинированию преимуществ внутреннего разделения труда (инсорсинг) и привлеченных внешних ресурсов (аутсорсинг, краудсорсинг).

Ключевые слова: аутплейсмент, аутсорсинг, аутстаф-финг, аут-технологии, энтропия, заемный труд, краудсорсинг, лизинг персонала, управление персоналом.

ANNOTATION

The article deals with the systematization of technology personnel, depending on the nature of the distribution of personnel and the management functions between the internal and external environment of the organization. The specificity of the use of borrowed labor as a non-standard form of employment in the modern labor market, which is recognized as a manifestation of its ability to self-organization in the conditions of critical deviations from system-forming parameters of demand and supply of labor has been considered. The logic of the influence of outsourcing personnel processes on the personnel management system, which provokes its removal from the state of equilibrium and is, aimed at search of new efficiency criteria in the conditions of low level of control over labor force and high level of diversity in the structure of the work team. It has been proved that in connection with the use of out-technologies (as a non-typical element of the personnel management system), the whole system may undergo transformations or adaptation scenarios (increased flexibility due to maneuvers with a quantitative and qualitative staff composition) or on the basis of a bifurcation mechanism (qualitative updating due to the principle redistribution of management functions between the internal and external environment). The advantages and disadvantages of out-technology from the point of view of regulating entropy trends in the personnel management system and in the labor market have been analyzed in the article. It has been proved that out-technologies, by providing a link between the personnel management system and the external labor market, contribute to removing the limits of the growing entropy system (in the form of excessively high costs for personnel maintenance, the implementation of labor-intensive functions, the presence of non-optimally organized business processes), and, together with that, can provoke an increase in the entropy of personnel risks and undermine the integrity of the system. HR-outsourcing establishes a new character of the interdependence of the trends in the labor market (as mega systems) and human resources management (as the microsystems of each individual enterprise), and, accordingly, the preservation and growth of human capital is possible only by synchronizing self-regulatory functions of the labor market and individual enterpri-

ses. The preconditions for generating synergistic effects have been determined due to the optimal combination of the advantages of the internal division of labor (insourcing) and the attracted external resources (outsourcing, crowdsourcing).

Key words: outplacement, outsourcing, outstaffing, out-technologies, entropy, borrowed work, crowdsourcing, personnel leasing, personnel management.

Постановка проблеми. На ринку праці вже тривалий час застосовується нетипова форма зайнятості, що передбачає передачу працівника у розпорядження іншого працедавця, яка дістала назву запозиченої праці. Відносини запозиченої праці беруть початок з 1920-х років, і в їх історії переплетені економічні, політичні, мотиваційні обставини та інтереси різних суб'єктів ринку праці. У 1970-х роках у США сформувалась концепція запозиченої праці [1, с. 976; 2, с. 124].

Появу запозиченої праці як взаємовигідної форми нестандартної зайнятості для працедавців та робочої сили С.В. Легомінова пояснює здатністю ринку праці до саморегуляції [1, с. 976]. З огляду на мінливість ринкового середовища та нові тенденції у відносинах зайнятості технології, на яких базується система управління персоналом сучасного підприємства, також потребують оновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини появи та тенденції розвитку запозиченої праці, особливості застосування аут-технологій в управлінні персоналом досліджуються багатьма вченими. Зокрема, С.В. Легомінова [1] розглядає запозичену працю в аспекті самоорганізації ринку праці; Л.С. Шевченко [2], А.В. Василик та О.С. Царенко [3] систематизують особливості розвитку запозиченої праці в Україні; В.С. Бойченко [4], Л.В. Боярчук [5], С.Н. Ганущин [6], М.І. Карлін, О.В. Борисюк [7], М.М. Мамчин, Т.В. Тунік-Чорна [8], І.В. Петрик [9], В.В. Ржепішевська, С.А. Головка [10], Н.М. Самолюк, Г.М. Юрчик [11], Т.Н. Шкода [12] досліджують тенденції розвитку аутсорсингових технологій у контексті підвищення зайнятості та в управлінні персоналом; І.М. Дашко [13], О.Д. Костюк [14], О.М. Лизунова, Я.Г. Іщенко та Г.В. Кондрашова [15] вказують на необхідність пошуку інноваційних персонал-технологій, адаптованих до нестандартних форм зайнятості; В.О. Шипуліна та О.В. Каспрук [16] аналізують новітні підходи до залучення кадрових ресурсів; А.В. Лобза й А.П. Каширіна [17] досліджують проблему виведення персоналу зі штату організації; О.В. Ачкасова [18], О.А. Грішнова, О.С. Заїчко [19], Л.С. Любохинець [20], В.В. Різник [21], О.С. Шаріпова, І.М. Седова [22], А.І. Якимів [23] аналізують переваги й недоліки застосування аутстафінгу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас теоретико-методологічні та прикладні аспекти застосування аут-технологій залишаються актуальними в контексті обґрунтування їх ролі в підвищенні ефективності функціонування системи управління персоналом, яка з огляду на свою відкритість є чутливою до тенденцій еволюції ринку праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо впровадження аут-технологій у систему управління персоналом у контексті підвищення її ефективності в умовах трансформації відносин зайнятості на сучасному ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологія управління персоналом – це наука й мистецтво управління людьми, механізм взаємозв'язку між суб'єктом та об'єктом управління персоналом, система взаємодії між керівником та працівником, стратегія вироблення рішень і тактика їх виконання у сфері ефективної зайнятості в управлінні кадровим складом підприємства [13, с. 38].

Оскільки система управління персоналом охоплює низку взаємопов'язаних підсистем (рис. 1), персонал-технології можна об'єднати в такі групи, як персонал-технології запозиченої праці; навчальні персонал-технології; персонал-технології підбору та наймання персоналу; персонал-технології підвищення ефективності праці; персонал-технології стимулювання персоналу; персонал-технології контролю праці; інформаційні персонал-технології [13, с. 38–39; 15, с. 450–452].

Інсорсинг (як поділ праці всередині підприємства), що базується на принципах стабільності трудового колективу, чіткого розподілу функцій управління, стандартизації зайнятості, високої регламентованості та контрольованості трудових дій, передбачуваності трудової поведінки, поступово перестає задовольняти вимоги ефективності функціонування системи управління персоналом. Досить поширеними стають аут-технології, які у вітчизняній практиці визначаються як форма запозиченої праці. Запозичену працю трактують як форму тристоронніх відносин між найманим працівником; формальним працедавцем, з яким укладений трудовий договір та у штаті якого працівник перебуває; фактичним працедавцем, на користь якого працівник виконує трудові функції.

Запозичена праця має як переваги, так і недоліки для кожної зі сторін, тому може відігравати різну роль у професійному розвитку працівників, трансформації системи управління персоналом та еволюції ринку праці (рис. 2).

На користь запозиченої праці висувається чимало аргументів, але слід враховувати, що використання цих схем змінює характер соціально-трудових відносин на підприємстві. Запозичені працівники починають відігравати роль не тільки резервної робочої сили, але й своєрідного інструмента послаблення позицій «основних» працівників [2, с. 127]. У колективі, який складається з основних та запозичених працівників, учасники трудового процесу роз'єднані, немає згуртованості. Іноді оперативне управління з боку замовника найнятими працівниками суттєво ускладнюється. Крім того, можливим є зниження фактичної продуктивності праці [16, с. 113]. Отже, варто віднайти баланс між перевагами розмаїття персоналу та його загрозами для цілісності системи.

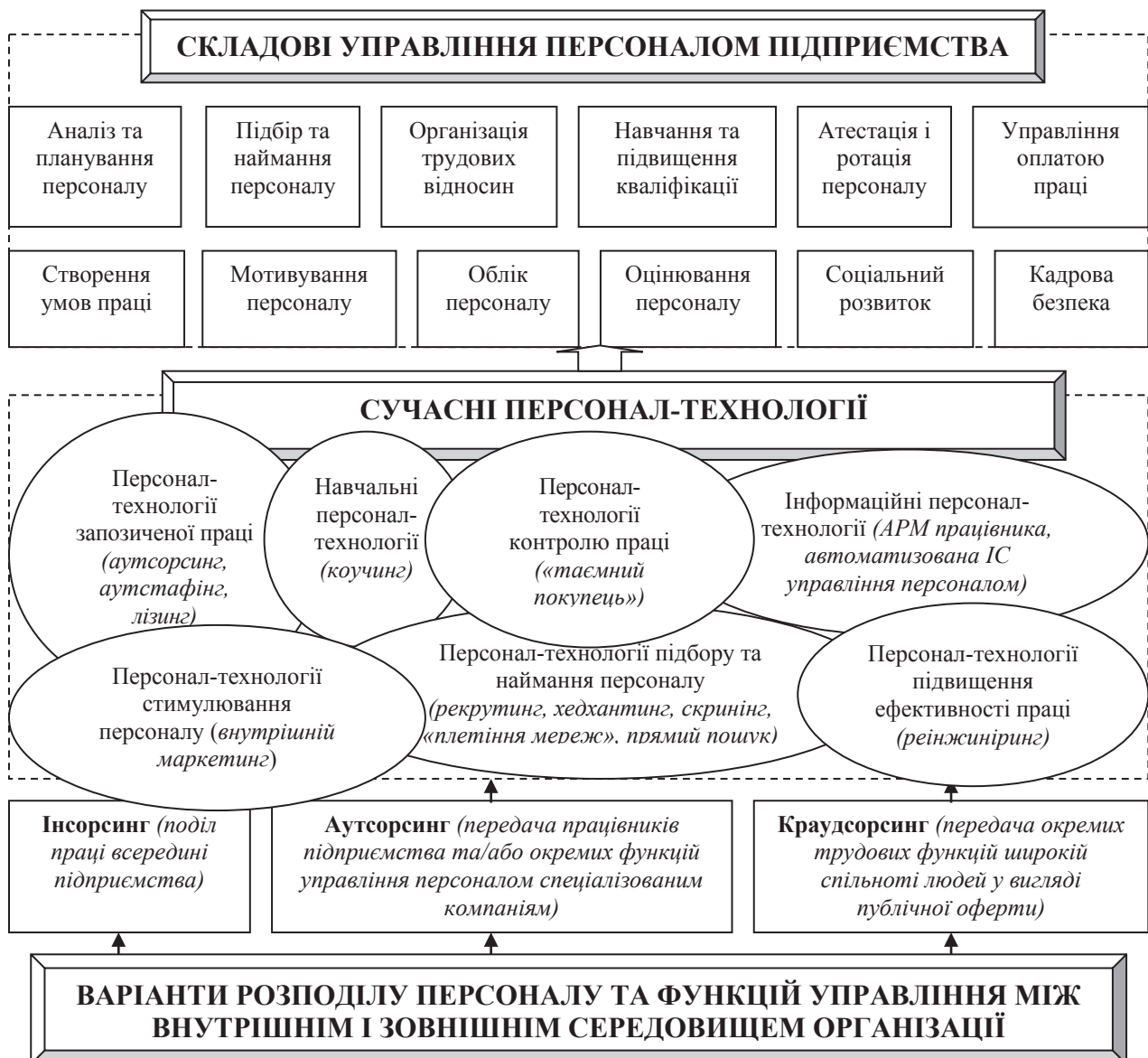


Рис. 1. Сучасні персонал-технології як основа формування ефективної системи управління персоналом підприємства

Для працівника такі трудові відносини також є неоднозначними. Використання запозиченої праці може бути зручним, оскільки зазвичай у запозиченого працівника відсутній значний досвід роботи, він обґрунтовано припускає, що навчання в процесі роботи та шанс отримати постійну роботу компенсують первісний низький рівень зарплати. З іншого боку, деякі питання, пов'язані з відбором, звільненням, організацією праці, тривалістю робочого часу, охороною праці, можуть «випадати» із системи договірних відносин та регламентації.

Здебільшого запозичена праця містить ознаки дискримінації, тобто нерівних можливостей на ринку праці під час наймання, оплати праці та кар'єрного просування [2, с. 125]. Очевидно, що запозичені працівники не можуть бути прирівняні до працівників, які тривалий час пропрацювали на підприємстві, мають вислугу

років та пов'язані з цим винагороди й пільги.

На нашу думку, запозичена праця є своєрідним інструментом регулювання ентропійних тенденцій та синхронізації змін у таких складних системах, як ринок праці й система управління персоналом. Аут-технології, будучи спочатку нетиповим елементом системи управління персоналом, можуть виконати роль своєрідного імпульсу для «вмикання» самоорганізаційного механізму, допомогти уникнути застійних явищ та ініціювати інновації в управлінні людськими ресурсами.

Ентропія в економіці включає як втрати руху матерії, так і втрати людської діяльності. Наприклад, планування дає можливість досягти поставленої мети з використанням виділених ресурсів, а помилки планування визначаються як ентропія людської діяльності. Також можуть відбутися непередбачувані зміни в ресурсному забезпеченні, які не дають змогу досягти запла-



Рис. 2. Типові переваги й недоліки запозиченої праці в контексті регулювання ентропійних тенденцій у системі управління персоналом та на ринку праці

нованого результату [24, с. 23]. Завдання максимізації стійкості системи полягає не в повному усуненні ентропії, а в забезпеченні оптимального рівня співвідношення порядку та хаосу, яке, з одного боку, запобігало б виникненню некерованих процесів, а з іншого боку, не перешкождало б функціонуванню механізмів саморегуляції.

З огляду на це припускаємо, що «замикання» системи управління персоналом у внутрішньому просторі, надмірна регламентація трудових процесів, відмова від залучення «зовнішнього» персоналу робить цю систему надмірно впорядкованою, отже, вразливою в умовах мінливого ринку праці. Аут-технології приносять до системи порцію не-

гативної ентропії (негентропії) у вигляді інновацій в управлінні й розмаїття у структурі персоналу.

З іншого боку, надмірна відкритість підприємств до співпраці з рекрутинговими агенціями може обернутись наростанням ентропії кадрових ризиків, розбалансованістю функцій управління персоналом, а для ринку праці – зростанням соціальної напруги. Ентропія може наростати через витік комерційної інформації, появу додаткової бюрократично-адміністративної роботи, витрати додаткових фінансових та інших видів ресурсів, додаткове навантаження на відділ кадрів тощо [3, с. 151].

До критеріїв оцінювання ефективності регулювання запозиченої праці науковці відносять

забезпечення гарантій зайнятості, збалансованість прав працівників та працедавців, гідний рівень оплати праці, взаємодію суб'єктів трудових відносин за принципами соціального партнерства, досягнення соціальної стабільності у суспільстві [25, с. 70]. Слушною також є думка про те, що розвиток рекрутингових агенцій, які займаються аутсорсингом людського капіталу, може стати альтернативою державній службі зайнятості щодо працевлаштування вивільнених працівників [3, с. 153], отже, забезпечити збереження людського капіталу завдяки досягненню когерентності в діях різних суб'єктів ринку праці.

Аут-технології дають змогу оптимізувати виробничі процеси всередині підприємства шляхом винесення «за межі» певних функцій чи

ресурсів, зокрема людських [6, с. 48], отже, реалізувати принципи оптимальності та гнучкості в управлінні персоналом [15, с. 452]. Ці технології поділяються на такі дві групи, як передача окремих функцій спеціалізованим компаніям (аутсорсинг) та передача спеціалізованій компанії працівників підприємства (аутстафінг).

На нашу думку, трансформація системи після привнесення до неї аут-технологій може відбуватися різним шляхом (рис. 3): за адаптаційним сценарієм (приспособлення до нових форм зайнятості на ринку праці без порушення цілісності системи управління персоналом), через застосування біфуркаційних механізмів (якісна перебудова системи у зв'язку з невизначеністю складу персоналу й нечітким розпо-

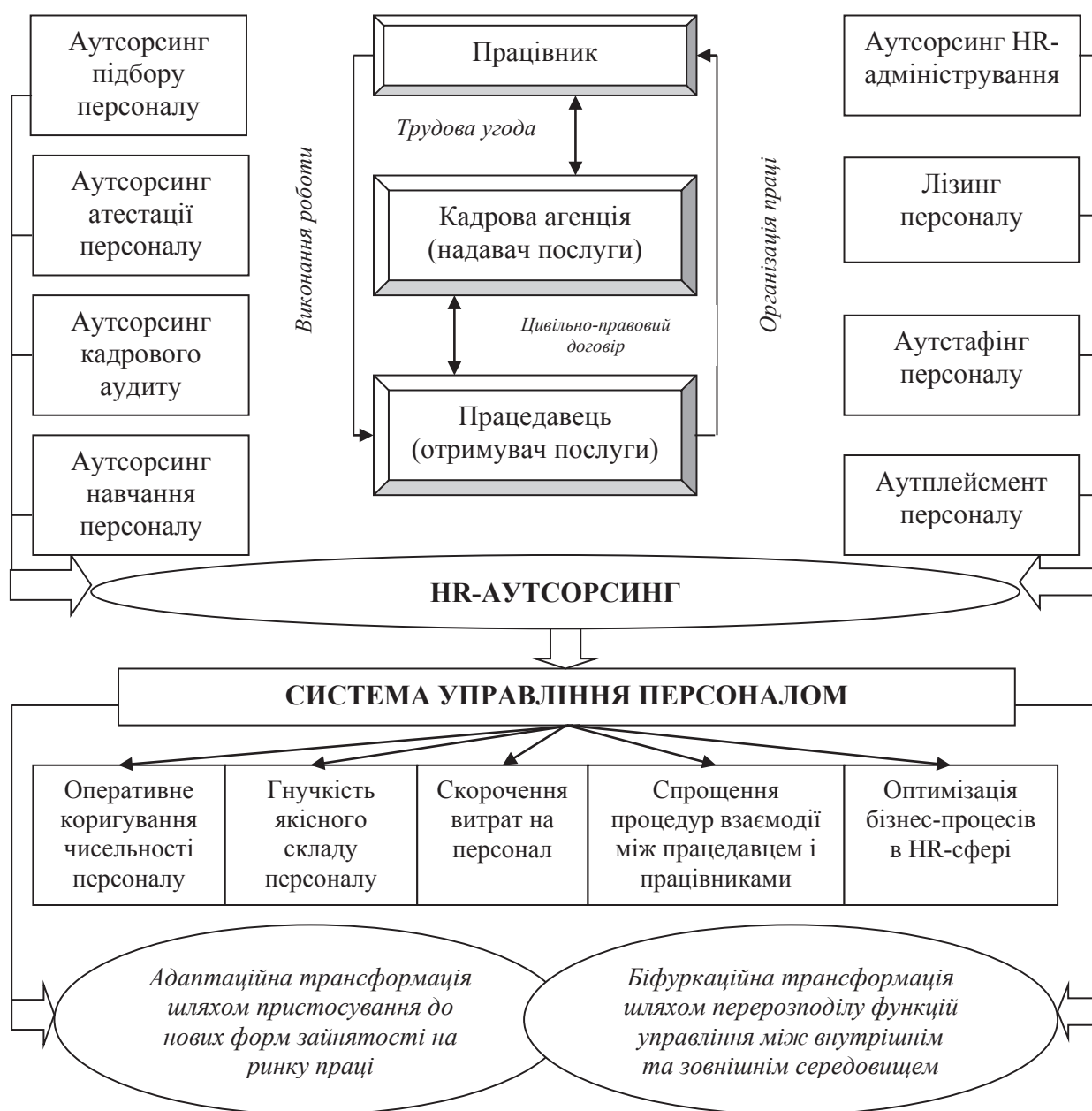


Рис. 3. Логіка впливу HR-аутсорсингу на систему управління персоналом, що обумовлює її трансформацію за адаптаційним або біфуркаційним сценарієм

ділом управлінських функцій між внутрішнім та зовнішнім середовищем). Іншими словами, аутсорсинг встановлює новий характер взаємобумовленості тенденцій розвитку ринку праці (як мегасистеми) та управління персоналом (як мікросистеми окремо взятого підприємства).

У загальному розумінні аутсорсинг (від англ. “Outsourcing” (“Outer-Source-Using”) – це використання зовнішнього джерела/ресурсу, що означає передачу організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній галузі. Його різновидом є HR-аутсорсинг (“Human Resources Outsourcing”). Під HR-аутсорсингом (аутсорсингом кадрових процесів) розуміють форму господарських взаємовідносин між замовником та виконавцем, коли замовник концентрується на основних видах діяльності, а функції у сфері управління персоналом та відповідальність за її ефективність на довгостроковій контрактній основі передає професійному виконавцю (аутсорсеру), який спеціалізується у сфері управління персоналом і має відповідний досвід, знання, технічні засоби, задля підвищення якості, зменшення витрат і часу виконання HR-процесів, отримання конкурентних переваг [4, с. 62; 12]. Для підприємств, які здійснюють оптимізацію персоналу, аутсорсинг передбачає надання спектру послуг у сфері управління персоналом, спрямованих на виведення персоналу за штат компанії-замовника й оформлення його до штату компанії-провайдера [17, с. 786; 20, с. 133].

До послуг аутсорсингу вдаються тоді, коли є необхідність наймання персоналу на сезонні роботи; з’явилися вакантні місця на короткий проміжок часу (відпустки, лікарняні, відрядження); є необхідність реалізувати проект за відсутності кваліфікованих співробітників або недостатньої чисельності штату; необхідно мінімізувати податкові витрати, знизити витрати на виплату заробітної плати, скоротити обсяг адміністративно-кадрової роботи (пошук, співбесіди, адаптація, мотивація) [21, с. 144]. Використання аутсорсингу іноді може перетворити постійні витрати на змінні, а також спрямувати інвестиційні потоки в інші види діяльності компанії [3, с. 151–152]. Однак популярність аутсорсингу пояснюється не тільки економічними, але й соціальними мотивами (мається на увазі відсутність прямого юридичного контакту з працівником). Отже, працедавець може економити на нормативно-правовому супроводі відносин з працівниками, а головне, перекладає відповідальність за управління соціально-психологічною атмосферою в колективі на інших суб’єктів.

До системи аутсорсингу кадрових ресурсів науковці відносять такі види.

1) Аутсорсинг підбору персоналу – процес пошуку та відбору кандидатів шляхом вжиття спеціальних заходів щодо їх залучення та експертизи.

2) Аутсорсинг атестації персоналу – процес оцінювання ефективності виконання співро-

бітником посадових обов’язків, пов’язування оплати праці з результатами роботи персоналу та підвищенням його кваліфікації.

3) Аутсорсинг кадрового аудиту – процес оцінювання кадрового потенціалу підприємства та аналіз ефективності управління персоналом.

4) Аутсорсинг навчання – процес навчання, підвищення кваліфікації та професійної підготовки персоналу за межами підприємства або шляхом залучення зовнішніх спеціалістів.

5) Аутсорсинг HR-адміністрування – процес аналізування, оцінювання та оптимізації спеціалізованою організацією кадрової документації, адміністрування заробітної плати, складання посадових інструкцій та інших документів [14, с. 145].

6) Лізинг персоналу (“Staff Leasing”) – надання на певний строк і на певних умовах працівників, які юридично оформлені в агентстві, у розпорядження (оренду) фірми-замовника із зобов’язанням цих працівників протягом терміну «оренди» працювати на замовника [7, с. 98].

7) Аутстафінг (“Outstaffing”) – використання «зовнішнього» персоналу для розв’язання проблем кадрового забезпечення та інтеграції інтелектуального потенціалу [11, с. 118]. Набір працівників проводить організація-замовник, як правило, зі свого кадрового резерву, але вони обліковуються в компанії-виконавця; замовник може прийняти рішення перевести їх у свій штат або передати виконавцю для використання за іншими проектами [22, с. 54]. Важливо підкреслити, що виведені за штат працівники продовжують працювати на колишньому підприємстві, але зобов’язання формального працедавця стосовно них перекладаються на компанію-провайдера [18, с. 96]. У зарубіжній практиці використовують також поняття “Outstaffing Employee” («аутстафінговий працівник») і “Outstaffing Employer” («аутстафінговий працедавець») [19, с. 10].

8) Аутплейсмент (“Outplacement”) – комплекс заходів, спрямованих на надання допомоги звільненим працівникам у працевлаштуванні та адаптації шляхом залучення спеціалізованих агенцій, що надають інформаційну підтримку та консультації [14, с. 145; 17, с. 787]. Передбачається проведення тренінгів з розвитку навичок ефективної комунікації, самопрезентації, підвищення кваліфікації, складання резюме, тобто надання всебічної допомоги в подальшому працевлаштуванні за кошти колишнього працедавця [5, с. 64]. Іншими словами, ця технологія запускає механізм «самозбереження трудового потенціалу», що допомагає звільненому працівнику зберегти й навіть підвищити свою конкурентоспроможність на ринку праці, незважаючи на втрату роботи.

Останнім часом поширення набуває краудсорсинг, тобто передача невизначеному колу осіб певних виробничих функцій на підставі публічної оферти, яка не завершується укладанням трудового договору. Якщо аутсорсинг передбачає передачу роботи професіоналам, які

виконують її за гроші, то за краудсорсингу роботу виконують низькооплачувані або неоплачувані любителі, які отримують завдання через Інтернет та витрачають на його виконання свій вільний час. Похідною краудсорсингу є краудрекрутинг, тобто технологія пошуку, підбору й оцінювання персоналу шляхом реалізації спеціально розробленого краудсорсингового проекту в Інтернеті на спеціалізованій платформі. На перший погляд, такий підхід може здаватися нелогічним, оскільки залучення непрофесіоналів, вочевидь, може нашкодити процесам управління персоналом. Однак, як зазначалося вище, привнесення певного хаосу, нової інформації до надмірно впорядкованої системи дасть змогу розкрити нові можливості її розвитку.

Отже, значення аутсорсингу персоналу полягає в ефективному перерозподілі трудових потоків на ринку праці та пошуку найбільш вигідного способу управління людськими ресурсами [8, с. 65]. На наше переконання, аут-технології можуть сприяти досягненню в системі управління персоналом синергетичного ефекту за рахунок оптимального комбінування переваг внутрішнього поділу праці (інсорсинг)

та залучених зовнішніх ресурсів (аутсорсинг, краудсорсинг) (рис. 4). Якщо аут-технології підібрані таким чином, що дають змогу нейтралізувати слабкі місця в системі управління персоналом, це може стати запорукою появи позитивного синергізму; якщо ж ризики аут-технологій є більш вагомими, ніж їх переваги для конкретного підприємства, це, безумовно, послабить внутрішній потенціал системи й приведе до надмірного наростання ентропії, що є ознакою негативного синергізму. Ще більш непередбачуваною є роль краудсорсингу, адже завдяки появі неочікуваних інноваційних ідей можна розширити «коло позитивного синергізму», але через високий рівень хаосу не можна виключати того, що ці технології стануть частиною «кола негативного синергізму».

Висновки. Проведене дослідження дало змогу з'ясувати, що роль аут-технологій в управлінні персоналом не є однозначною. З одного боку, інсорсинг як внутрішньо організаційний поділ праці забезпечує високу стабільність системи за рахунок чіткого розподілу функцій та використання праці постійного персоналу, що є



Рис. 4. Роль комбінації «сорсингових» технологій у перспективах досягнення ефектів позитивного (негативного) синергізму в системі управління персоналом

надійним. Водночас це може стати гальмівним чинником щодо адаптації системи управління персоналом до нових тенденцій на ринку праці та запитів сучасних працівників. Так, форми нестандартної зайнятості, запозиченої праці стають новими параметрами порядку на ринку праці як мегасистеми, до якої інтегровані соціально-трудові відносини на всіх підприємствах-працедавцях. З огляду на це набувають популярності аут-технології, які сприяють більшій відкритості систем управління персоналом стосовно зовнішнього середовища, спонукаючи до налагодження взаємовигідної співпраці з посередниками під час купівлі-продажу робочої сили. Коректне застосування таких технологій дає змогу підприємству позбутися зайвої ентропії (застійних явищ у трудовому колективі, проявів хаосу, помилок у виконанні функцій управління персоналом, завантаженості служб розвитку персоналу адміністративною роботою тощо), але наражає його на появу кадрових ризиків внаслідок зниження контрольованості окремих бізнес-процесів. За ретельного вивчення власних сильних сторін та слабких місць керівництво підприємства може вдало комбінувати переваги інсорсингу та аутсорсингу задля генерування ефекту синергізму в системі управління персоналом, що дасть змогу стримувати ентропію на оптимальному рівні, залучати новий досвід та якісно оновлювати соціально-трудові відносини.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності розроблення ефективного механізму поєднання інсорсингових та аутсорсингових технологій в єдиній системі управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Легомінова С.В. Нові підходи до самоорганізації ринку праці: позикова праця. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 974–976. URL : <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/201.pdf> (дата звернення: 12.01.2019).
2. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого»*. Серія «Економічна теорія та право»: збірник наукових праць. № 1 (8). Харків : Право, 2012. С. 121–129.
3. Василик А.В., Царенко О.С. Сучасний стан та проблеми використання технологій запозиченої праці в Україні. *Молодий вчений*. 2015. № 2 (1). С. 150–154.
4. Бойченко В.С. Аутсорсинг в управлінні персоналом: сучасний стан. *Економіка розвитку*. 2014. № 2. С. 60–64.
5. Боярчук Л.В. Сорсинг як інструмент підвищення зайнятості: адаптація зарубіжного досвіду до реалій економіки України. *Науковий вісник Полісся*. 2015. Вип. 3. С. 61–68. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvp_2015_3_9 (дата звернення: 29.03.2019).
6. Ганущин С.Н. Теоретико-методологічні аспекти застосування аут-технологій у державному управлінні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 2. С. 44–51. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_2_8 (дата звернення: 29.03.2019).
7. Карлін М.І., Борисюк О.В. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2011. № 1 (15). С. 96–102. URL : <https://dse.org.ua/archive/15/9.pdf> (дата звернення: 29.03.2019).
8. Мамчин М.М., Тунік-Чорна Т.В. Аутсорсинг як інструмент управління персоналом. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2013. № 769. С. 64–69.
9. Петрик І.В. Інвестування в аутсорсинг людських ресурсів: актуальність сьогодення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 17 (2). С. 39–42.
10. Ржепішевська В.В., Головка С.А. Аутсорсинг як інноваційна кадрова технологія управління бізнесом. *Економіка і регіон*. 2015. № 1. С. 62–67. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekonrig_2015_1_12 (дата звернення: 29.03.2019).
11. Самолюк Н.М., Юрчик Г.М. Аутсорсинг персоналу – новітній інструмент оптимізації витрат підприємств. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 2. С. 117–123.
12. Шкода Т.Н. Тенденції розвитку аутсорсингу в управлінні персоналом підприємств. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2011. № 32. URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/396/384> (дата звернення: 29.03.2019).
13. Дашко І.М. Розвиток інноваційних технологій управління персоналом на підприємствах у сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 9. С. 37–41.
14. Костюк О.Д. Інноваційні інструменти управління персоналом. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Серія «Економічні науки». 2013. Вип. 1 (6). Т. 1. С. 143–147.
15. Лизунова О.М., Іщенко Я.Г., Кондрашова Г.В. Використання інноваційних методів управління персоналом підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 14. С. 448–456. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/62.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
16. Шипуліна В.О., Каспрук О.В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія «Економічні науки». 2009. № 3. Т. 2. С. 111–117.
17. Лобза А.В., Каширіна А.П. Шляхи подолання проблем виведення персоналу зі штату організації. *Молодий вчений*. 2016. № 12. С. 785–788.
18. Ачкасова О.В. Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 95–99.
19. Грішнова О.А., Заїчко О.С. Особливості організації та оплати праці за аутстафінгової зайнятості. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 8. С. 10–14.
20. Любохинець Л.С. Тенденції впровадження аутстафінгу та лізингу персоналу в умовах глобалізації: світовий досвід та вітчизняна практика. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія «Економічні науки». 2011. № 6. Т. 1. С. 133–139.
21. Різник В.В. Перспективи використання аутстафінгу в управлінні проектами. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (1). С. 142–146.
22. Шаріпова О.С., Седова І.М. Сутність аутстафінгу в системі технологій менеджменту персоналу та його види. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. № 4. С. 53–60.
23. Якимів А.І. Особливості використання аутстафінгу для забезпечення стабільного розвитку організації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.14. С. 397–405.
24. Чаленко О.Ю. Самоорганізація, ентропія в природі та економіці. *Наука та інновації*. 2013. Т. 9. № 4. С. 13–24.
25. Галайда Т.О., Теницька Н.Б., Чорногорська Н.В. Нестандартні форми зайнятості персоналу суб'єктів підприємництва

та перспективи їх розвитку в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 3 (1). С. 66–73.

REFERENCES:

1. Leghominova S.V. (2014) Novi pidkhody do samoorghanizaciji rynku praci: pozykova pracija [New approaches to self-organization of the labor market: loan labor]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky* [Global and National Problems of the Economy] (electronic journal), vol. 2, pp. 974–976. Available at: <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/201.pdf> (accessed: 12 January 2019).
2. Shevchenko L.S. (2012) Pozykova pracija: sutnistj, ryzyky, osoblyvosti rozvytku v Ukraini [Loan labor: the essence, risks, and peculiarities of development in Ukraine]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Jurydychna akademija Ukrainy im. Jaroslava Mudrogho"*. *Ekonomichna teorija ta pravo* [National University "Law Academy of Ukraine named after Yaroslav Mudryi" Herald. Economic Theory and Law], no. 1 (8), pp. 121–129.
3. Vasylyk A.V., Carenko O.S. (2015) Suchasnyj stan ta problemy vykorystannja tekhnologij zapozychenoji praci v Ukraini [Current state and problems of using borrowed labor technologies in Ukraine]. *Molodyj vchenyj* [Young Scientist], no. 2 (1), pp. 150–154.
4. Bojchenko V.S. (2014) Outsorsyngh v upravlinni personalom: suchasnyj stan [Outsourcing in personnel management: current state]. *Ekonomika rozvytku* [Development Economics], no. 2, pp. 60–64.
5. Bojarchuk L.V. (2015) Sorsyngh jak instrument pidvyshhennja zajnjatosti: adaptacija zarubizhnogho dosvidu do realij ekonomiky Ukrainy [Sourcing as a tool for increasing employment: adapting foreign experience to the realities of the Ukrainian economy]. *Naukovyj visnyk Polissja* [Scientific Herald Polissya], vol. 3, pp. 61–68.
6. Ghanushhyn S.N. (2015) Teoretyko-metodologichni aspekty zastosuvannja aut-tekhnologij u derzhavnomu upravlinni [Theoretical and methodological aspects of the application of out-technologies in public administration]. *Aktualjni problemy derzhavnogho upravlinnja* [Actual Problems of Public Administration], no. 2, pp. 44–51.
7. Karlin M.I., Borysjuk O.V. (2011) Mozhlyvosti zastosuvannja lizynghu personalu i outsorsynghu v Ukraini [Opportunities for leasing personnel and outsourcing in Ukraine]. *Demografija ta socialjna ekonomika* [Demography and Social Economy], no. 1 (15), pp. 96–102.
8. Mamchyn M.M., Tunik-Chorna T.V. (2013) Outsorsyngh jak instrument upravlinnja personalom [Outsourcing as a personnel management tool]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivs'ka politekhnika"*. *Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku* [Lviv Polytechnic National University Herald. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Developmental Issues], no. 769, pp. 64–69.
9. Petryk I.V. (2018) Investuvannja v outsorsyngh ljudskykh resursiv: aktualnistj sjohodennja [Investing in outsourcing human resources: the relevance of the present]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogho nacionaljnogho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo* [Scientific Herald of Uzhgorod National University. International Economic Relations and World Economy], vol. 17 (2), pp. 39–42.
10. Rzhepishevs'ka V.V., Gholovko S.A. (2015) Outsorsyngh jak innovacijna kadrova tekhnologija upravlinnja biznesom [Outsourcing as an innovative human resource management technology]. *Ekonomika i rehion*. [Economics and Region], no. 1, pp. 62–67.
11. Samoljuk N.M., Jurchyk Gh.M. (2014) Outsorsyngh personalu – novitnij instrument optymizaciji vytrat pidpryjemstv [Staff outsourcing is the latest tool for optimizing enterprise costs]. *Socialjno-trudovi vidnosyny: teorija ta praktyka* [Social-Labor Relations: Theory and Practice], no. 2, pp. 117–123.
12. Shkoda T.N. (2011) Tendenciji rozvytku outsorsynghu v upravlinni personalom pidpryjemstv [Trends in the development of outsourcing in the personnel management of enterprises]. *Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury* [Problems of Improving of the Infrastructures Efficiency], no. 32.
13. Dashko I.M. (2016) Rozvytok innovacijnykh tekhnologij upravlinnja personalom na pidpryjemstvakh u suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [Development of innovative technologies of personnel management at enterprises in the modern conditions of management]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogho nacionaljnogho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo* [Scientific Herald of Uzhgorod National University. International Economic Relations and World Economy], vol. 9, pp. 37–41.
14. Kostjuk O.D. (2013) Innovacijni instrumenty upravlinnja personalom [Innovative personnel management tools]. *Naukovi praci Poltavskoji derzhavnoji aghrarnoji akademiji. Ekonomichni nauky* [Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy. Economic Sciences], vol. 1 (6), no. 1, pp. 143–147.
15. Lyzunova O.M., Ishhenko Ja.Gh., Kondrashova Gh.V. (2018) Vykorystannja innovacijnykh metodiv upravlinnja personalom pidpryjemstva [Use of innovative methods of personnel management of the enterprise]. *Ekonomika i suspilstvo* [Economics and Society] (electronic journal), vol. 14, pp. 448–456. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/62.pdf (accessed: 12 January 2019).
16. Shypulina V.O., Kaspruk O.V. (2009) Novitni pidkhody do zaluchennja kadrovnykh resursiv [New approaches to attracting human resources]. *Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho universytetu. Ekonomichna nauka* [Khmelnytskyi National University Herald. Economic Science], no. 3, vol. 2, pp. 111–117.
17. Lobza A.V., Kashyryna A.P. (2016) Shljakhy podolannja problem vyvedennja personalu zi shtatu orghanizaciji [Ways to overcome the problems of staff withdrawal from the personnel of an organization]. *Molodyj vchenyj* [Young Scientist], no. 12, pp. 785–788.
18. Achkasova O.V. (2014) Orghanizacijni ta pravovi aspekty zdijsnennja autstafinghu v Ukraini [Organizational and legal aspects of outstaffing implementation in Ukraine]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the Economy], no. 2, pp. 95–99.
19. Ghrishnova O.A., Zajichko O.S. (2014) Osoblyvosti orghanizaciji ta oplaty praci za autstafinghovoju zajnjatosti [Features of the organization and remuneration for outstaffing employment]. *Ukraina: aspekty praci* [Ukraine: Aspects of Labor], no. 8, pp. 10–14.
20. Ljubokhynecj L.S. (2011) Tendenciji vprovadzhennja autstafinghu ta lizynghu personalu v umovakh ghlobalizaciji: svitovij dosvid ta vitchyznjana praktyka [Trends in the implementation of outstaffing and leasing of personnel in a globalizing environment: world experience and domestic practice]. *Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho universytetu. Ekonomichni nauky* [Khmelnytskyi National University Herald. Economic Science], no. 6, vol. 1, pp. 133–139.
21. Riznyk V.V. (2016) Perspektivy vykorystannja autstafinghu v upravlinni proektamy [Prospects for using outstaffing in project management]. *Molodyj vchenyj* [Young Scientist], no. 1 (1), pp. 142–146.
22. Sharipova O.S., Sedova I.M. (2011) Sutnistj autstafinghu v systemi tekhnologij menedzhmentu personalu ta johho vydy [The essence of outstaffing in the system of personnel management technologies and its types]. *Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva* [Project Management and Production Development], no. 4, pp. 53–60.
23. Jakymiv A.I. (2012) Osoblyvosti vykorystannja autstafinghu dlja zabezpechennja stabiljnogho rozvytku orghanizacij [Features of

- using outstaffing to ensure the stable development of organizations]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Herald of NLTU of Ukraine], vol. 22.14, pp. 397–405.
24. Chalenko O.Ju. (2013) Samoorganizacija, entropija v pryrodi ta ekonomici [Self-organization, entropy in nature and economy]. *Nauka ta innovaciji* [Science and Innovation], vol. 9, no. 4, pp. 13–24.
25. Ghalajda T.O., Tenycjka N.B., Chornoghorsjka N.V. (2018) Ne-standardni formy zajnjatosti personalu sub'ektiv pidpryjemnytva ta perspektyvy jikh rozvytku v Ukraini [Non-standard forms of employment of personnel of business entities and prospects for their development in Ukraine]. *Problemy systemnogo pidkrodu v ekonomici* [Problems of Systemic approach in the Economy], vol. 3 (1), pp. 66–73.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.5

Бидик А.Г.*кандидат економічних наук, доцент,
Чортківський навчально-науковий інститут
підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету***Bydyk Alla***PhD in economics, Lecturer,
Chortkiv Education and Research Institute
of Entrepreneurship and business
Ternopil National Economic University*

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗРАЗКА В УКРАЇНІ

THE PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF SYSTEM OF TECHNICAL REGULATION OF EUROPEAN MODEL IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті приділено увагу необхідності комплексного вирішення проблеми відсутності в Україні ефективної практики організації виробничо-збутової діяльності товаровиробників аграрної та продовольчої продукції, побудованої відповідно до вимог нової системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання європейського зразка. Досліджено ступінь розроблення та впровадження стандартів ЄС у практичну діяльність вітчизняного агропродовольчого сектору. Зазначено, що одним із головних завдань для бізнесу та влади має стати проведення системних реформ у сфері технічного регулювання на рівні законодавчо-нормативного забезпечення та у сфері його втілення у практичну площину. Зауважено на необхідності масштабного впровадження систем безпеки та якості продукції у діяльність вітчизняних аграрних та переробних підприємств, побудованих відповідно до принципів HACCP, та наведено чинники, що заважають цьому процесу. Обґрунтовано необхідність залучення у коло учасників системи ефективного технічного регулювання не лише суб'єктів бізнесу, а й органів державної та регіональної влади, як організаторів регулятивного середовища, так і співучасників системної підтримки та практичної допомоги для товаровиробників, для впровадження сучасних систем якості та безпечності аграрної та продовольчої продукції у систему управління підприємствами та протягом дії всього харчового ланцюга «від лану до столу».

Ключові слова: система технічного, санітарного, фітосанітарного регулювання, технічні бар'єри, стандарти, системи безпеки та якості аграрної та продовольчої продукції, державна підтримка, технічна допомога.

АННОТАЦІЯ

В статье уделено внимание необходимости комплексного решения проблемы отсутствия в Украине эффективной практики организации производственно-снабженческой деятельности товаропроизводителей аграрной и продовольственной продукции, построенной в соответствии с требованиями новой системы технического, санитарного и фитосанитарного регулирования европейского образца. Исследована степень разработки и внедрения стандартов ЕС в практическую деятельность отечественного агропродовольственного сектора. Указано, что одним из главных заданий для бизнеса и вла-

сти должно стать проведение системных реформ в сфере технического регулирования не только на уровне законодательно-нормативного обеспечения, но и в сфере его внедрения в практическую плоскость. Обращено внимание на необходимость масштабного внедрения систем безопасности и качества продукции в деятельность отечественных аграрных и перерабатывающих предприятий, построенных в соответствии с принципами HACCP, и названы факторы, которые мешают реализации этого процесса. Обоснована необходимость привлечения в круг участников системы эффективного технического регулирования не только субъектов бизнеса, но и органов государственной и региональной власти, как организаторов регулятивной среды, так и совместных участников системной поддержки и практической помощи для товаропроизводителей, для внедрения современных систем качества и безопасности аграрной и продовольственной продукции в систему управления предприятиями и на протяжении действия всей пищевой цепочки «от поля к столу».

Ключевые слова: система технического, санитарного, фитосанитарного регулирования, технические барьеры, стандарты, системы безопасности и качества аграрной и продовольственной продукции, государственная поддержка, техническая помощь.

ANNOTATION

In this article paid attention of necessary of integrated solution of a problem of lack of in Ukraine the effective practice of organization of sales by commodity producers of agricultural and food products, built in accordance with the requirements of a new system of technical, sanitary and phytosanitary regulations in EU model. Investigated the degree of making of EU standarts in practice of agricultural sector. One of the main tasks for the business and government should be systematic reform of technical regulation not only in legislative and normative provision, but also in the practical field. Noted in the necessary of the scale implementation of safety system and quality of products in the domestic agricultural and processing enterprises, which built for the HACCP principles and the reasons that hinder this are given. Justified the necessity of involvement in the circle of participants of system of effective technical regulation not only of subject of business, but also as the State and municipal authorities as the organizers of regulatory environment, and so s partner of system of support and practical

assistance for the commodity producers to the implementation new safety system of agricultural and food products to the principles of HACCP in the system of enterprise management and throughout the whole production process.

Key words: system of technical, sanitary and phytosanitary regulation, technical barriers, standards, safety system and quality of agricultural and food products, State support, technical assistance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розпочатий у 2001 р. процес реформування системи технічного регулювання в Україні продовжує свою дію й сьогодні. Він був спрямований на усунення глибоких принципових протиріч між нормами вітчизняного технічного регулювання та захисту прав споживачів із положеннями та вимогами СОТ. Регуляторні реформи було значно активізовано в період, що передував приєднанню України до СОТ та підписанню Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Уже відбулися процеси апроксимації, транспозиції, координації та імплементації національного законодавства та нормативно-методичної бази у сфері дотримання правил та принципів угод ТБТ та СФЗ відповідно до вимог СОТ та ЄС, що стало свідченням створення на законодавчому рівні вітчизняної системи технічного регулювання, що відповідає європейській практиці. Проте практичний бік їх реалізації у фактичних українських реаліях функціонування вітчизняного агропродовольчого бізнесу залишає бажати кращого, потребує додаткової уваги та розроблення дієвих механізмів державної підтримки у сфері впровадження нових законодавчих ініціатив технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання в практичну діяльність товаровиробників аграрної та харчової продукції, що відповідає прогресивним міжнародним стандартам безпеки та якості.

Стає більш очевидною та потребує комплексного вирішення проблема відсутності в Україні ефективної практики організації виробничо-збутової діяльності товаровиробників аграрної та продовольчої продукції, побудованої відповідно до вимог нової системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання європейського зразка, що й визнає актуальність даної публікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Неодноразово піднімалися питання необхідності гармонізації українських національних стандартів до європейських як умови підвищення експортного потенціалу та конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу такими науковцями, як: Ю. Бережна, О. Беглій, С. Литвинська, Н. Кухтіна, В. Мовчан, Н. Пархоменко, С. Пазізіна, К. Пазізіна, Д. Науменко, Є. Нестеренко, М. Риженков, Ю. Ульяновченко, Р. Чирва, Д. Янушкевич та ін. Проблемам функціонування вітчизняної системи технічного регулювання приділяли увагу І. Бура-

ковський, Л. Віткін, Т. Гордієнко, О. Дем'янюк, В. Кайдашов, Д. Крисанов, Т. Лозінська, Д. Луценко, М. Мельник, Ю. Михайлов та ін.

Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання практичної реалізації в Україні створеної на законодавчому рівні сучасної системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання європейського зразка, організації всебічної підтримки товаровиробників аграрної та продовольчої продукції в упровадженні в діяльність підприємств сучасних систем управління її якістю та безпечністю, а також пошук можливостей подолання нею технічних бар'єрів на шляху до ринку Європейського Союзу та інших світових торговельних арен.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ураховуючи створені умови для функціонування в Україні оновленої системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання, ставилося за мету підкреслити необхідність безальтернативного впровадження систем якості та безпеки продукції відповідно до принципів HACCP у практичну діяльність українських товаровиробників аграрної та харчової продукції, побудови ефективної вітчизняної системи технічного регулювання та розроблення дієвого механізму залучення у коло її учасників всіх суб'єктів агропродовольчого бізнесу. Необхідно наголосити, що зацікавленими сторонами у підвищенні конкурентоспроможності та експортного потенціалу агропродовольчої продукції українського виробництва мають стати й владні інституції національного та регіонального рівнів шляхом організації системи ринкового нагляду за дотриманням європейських стандартів та надання всебічної підтримки товаровиробникам за даним напрямом діяльності для підвищення конкурентоспроможності агропродовольчого виробництва, рівня соціально-економічного розвитку місцевих громад, ефективного використання ресурсів, збільшення масштабів зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Повноцінна та всеохоплююча зона вільної торгівлі в умовах спільного ринку, проголошена Угодою про асоціацію України з ЄС, створила єдину для Сторін гармонізовану регуляторну нормативно-правову базу для впровадження прогресивних міжнародних стандартів на аграрну та харчову продукцію відповідно до Угод СОТ про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) та санітарні і фітосанітарні заходи (СФЗ).

Одним з основних принципів вільної торгівлі є ліквідація фізичних та технічних бар'єрів у торгівлі товарами. Разом із тим серед небагатьох винятків сфери дії цих принципів є захист здоров'я та життя людей і тварин, збереження рослин на основі оцінки потенційного (об'єктивного) ризику товару (або його компонента), що здійснюється за допомогою дії засобів технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання.

Технічні бар'єри, у тому числі необхідність володіння сертифікатами відповідності європейського зразка, санітарні та фітосанітарні вимоги продовжують залишатися головними перешкодами для експорту вітчизняної агропродовольчої продукції на ринки ЄС.

Інструменти технічного регулювання відносяться до групи технічних бар'єрів в торгівлі та жорстких методів адміністративних обмежень у складі засобів нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, тому, як зазначає О. Дем'янюк, вони «застосовуються, як правило, органами державної влади країни, використовуються для регулювання зовнішньої торгівлі невеликою групою товарів, призначені для вирішення певних проблем, які вимагають оперативного втручання держави» [1, с. 95].

До складу технічних бар'єрів відносяться відмінності у вимогах національних технічних регламентів, вимогах до пакування та маркування, стандартів, процедур оцінки (підтвердження) відповідності, санітарних, фітосанітарних та екологічних заходів тощо.

Саме завдяки комплексній дії технічних бар'єрів ЄС, виходячи з інтересів національної безпеки, забезпечує проникнення на власний ринок продукції іноземного виробництва, що не відповідає діючим на ринку технічним регламентам та стандартам.

Слід зазначити, що протягом 2008–2017 рр. частка експорту сільськогосподарської продукції від загального експорту товарів з України збільшилася з 16,9% у 2008 р. до 41,5% у 2017 р. Середньорічний темп приросту вартісних обсягів експорту за 2008–2017 рр. становив 5,3%. Зовнішні поставки аграрної продукції у 2017 р. досягли 18,0 млрд дол. США, що на 59,2% більше аналогічного показника 2008 р. Частка експорту в загальному обсязі зовнішньої торгівлі продукції аграрного сектору зростає з 62,5% у 2008 р. до 79,4% у 2017 р. [2]. Названі дані черговий раз підкреслюють важливість та високий експортний потенціал українського аграрного сектору для держави.

Проте не втрачає своєї актуальності та потребує вирішення проблема зміни сировинного аграрного експорту на експорт готової харчової продукції з високим показником доданої вартості. Крім того, оновлена система технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання висуває додаткові вимоги до аграрної та харчової продукції в галузі її відповідності сучасним європейським та міжнародним стандартам якості й безпеки.

На початок 2017 р., за твердженням аналітиків НІСД, із 297 стандартів Кодексу Аліментаріус уже гармонізовано та знаходяться на стадії затвердження (лише!) 30 стандартів. Гармонізовано до європейських норм:

- по класу 65 «Сільське господарство» – 261 стандарт Міжнародної організації зі стандартизації ISO (52% від 499 стандартів даного класу);

- по класу 67 «Технологія виробництва харчових продуктів» – 381 стандарт ISO (59% від 645 стандартів даного класу);

- по класу 65 «Сільське господарство» – 58 стандартів EN, прийнятих низкою європейських комітетів (64% від 90 стандартів EN даного класу);

- по класу 67 «Технологія виробництва харчових продуктів» – 63 стандарти EN (40% від 157 стандартів EN даного класу) [3, с. 30].

Отже, наведені дані свідчать про недостатній ступінь упровадження стандартів ЄС у практичну діяльність агропродовольчого сектору, хоча роботу в даному напрямі ними вже розпочато. Процес гармонізації вітчизняних стандартів гарантування якості та безпеки продуктів харчування з діючими європейськими та міжнародними нормами вимагає прискорення та активізації, поліпшення менеджменту загальнонаціональної системи уніфікації технічних бар'єрів.

Окрім того, одним із головних завдань для бізнесу та влади має стати проведення системних реформ у сфері технічного регулювання не лише в площині законодавчо-нормативного забезпечення, а й у сфері його втілення у практичну площину. Логічним продовженням гармонізації національного законодавства у сфері технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання з нормативно-правовою базою ЄС має стати побудова ефективної вітчизняної системи технічного регулювання та розроблення дієвого механізму її практичного функціонування, масштабне залучення у коло її учасників усіх суб'єктів агропродовольчого бізнесу.

В умовах ринкових відносин перед товаровиробниками аграрної та продовольчої продукції гостро постає питання необхідності врахування запитів споживачів на продукцію. Чим розвиненішою та заможнішою є країна, тим більше уваги вона приділяє безпеці життя та харчування її населення завдяки використанню засобів технічного регламентування через упровадження ефективних систем контролю та регулювання процесів виготовлення та реалізації безпечних товарів високої якості, насамперед продуктів харчування. Отже, чим ширша сфера застосування засобів технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання у діяльності суб'єктів агропродовольчого бізнесу.

Як впливає з угод СОТ ТБТ та СФЗ, вимоги до імпортованої продукції не можуть бути жорсткішими, ніж до продукції, виготовленої вітчизняними товаровиробниками. Це означає, що вітчизняні підприємства мають відповідати сучасним регулятивним принципам в обов'язковому та беззаперечному порядку незалежно від того, на який ринок передбачено постачати продукцію – на внутрішній чи зовнішній. Здебільшого ці регулятивні правила стосуються товаровиробників аграрної продукції та продовольства.

На продукцію, яку передбачено розміщувати виключно на внутрішньому українському ринку, може бути застосовано систему менеджменту безпеки харчових продуктів відповідно

до стандарту ДСТУ 4161 або ISO 22000, проте якщо сумлінний суб'єкт бізнесу ставить перед собою вимоги до підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення довіри до неї з боку споживачів та партнерів, залучення потенційних інвесторів до вдосконалення виробничо-технологічної бази підприємства, збільшення ринку збуту, у тому числі за межами країни, він зобов'язаний упроваджувати сучасні європейські стандарти якості продукції, яку він виробляє. Для виходу на ринок ЄС товаровиробник має володіти сертифікатом за стандартом FSSC 22000, якій відноситься до поліпшеної версії ISO 22000. Окрім того, готовий продукт має відповідати показникам безпеки, що закріплені в регламентах та директивах ЄС.

Масштабне впровадження систем безпеки та якості продукції в діяльність вітчизняних аграрних та переробних підприємств дасть їм змогу отримати конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, досягнути високих стандартів якості продукції, гарантувати її безпеку, сформувати позитивний імідж українських товаровиробників як потенційних надійних учасників зовнішньої торгівлі.

В основу побудови вітчизняної сучасної системи технічного регулювання аграрної та харчової продукції покладено модель системи технічного регулювання, що довела свою ефективність у ЄС. Метою функціонування такої моделі визначено створення умов та сприяння вільному руху товарів на внутрішньому ринку ЄС, недопущення бар'єрів у торгівлі, взаємне визнання та технічну гармонізацію. Цю систему побудовано відповідно до двох підходів: Нового – до технічної гармонізації та стандартизації та Глобального – до оцінювання відповідності. Зазначені два підходи є логічним доповненням один одного: їхню дію спрямовано на обмеження прямого втручання державних регламентаційних інституцій у ключові питання виробництва продукції та одночасне надання товаровиробникам різних доступних засобів для виконання своїх зобов'язань перед споживачами продукції у безальтернативному виконанні харчового законодавства. У подальшому було прийнято нові доповнення до чинної в ЄС нормативно-законодавчої бази у вигляді регламентів та рішень.

Відповідно до європейської практики, в організації вільного руху товарів приймають участь усі суб'єкти (учасники) ланцюгу виробництва та життєвого циклу продукції: товаровиробники, уповноважені представники, дистриб'ютори та імпортери. На нормативному рівні прописано обсяги їх відповідальності та зобов'язань по відношенню до продукції. Крім того, законодавством закріплено відповідальність за регулятивними органами, які виконують функції щодо нотифікації, оцінки відповідності, акредитації, маркування, ринкового нагляду за продукцією, що постачається з третіх країн, тощо. Таким чином, в ЄС функціонує «ланцюг» якос-

ті, побудований на взаємодії та відповідальності всіх залучених у єдиний цикл суб'єктів та зацікавлених сторін.

Перед вітчизняними товаровиробниками агропродовольчої продукції також ставляться завдання запровадження систем управління безпечністю харчових продуктів усіма учасниками виробничого ланцюга на всіх стадіях життєвого циклу, подальшого їх ефективного функціонування та своєчасного оновлення відповідно до ризиків виникнення небезпек.

Практикою доведено, що найбільш ефективним інструментом превентивного забезпечення безпеки харчової продукції та дотримання харчового законодавства на підприємстві є НАССР (англ. НАССР – Hazard Analysis Critical Control Point) – документована система аналізу небезпек і критичних точок контролю, що визначає небезпечні чинники, встановлює критичні точки, вибирає попереджувальні заходи та систему перевірок. Саме концепцію системи НАССР прийнято міжнародними організаціями та закріплено в основних міжнародних угодах у сфері стандартизації та сертифікації харчової продукції.

Головною перевагою методу НАССР визначено: ризики, що здійснюють негативний вплив на безпеку харчової продукції, краще підлягають ліквідації чи мінімізації в процесі виробничого циклу завдяки вжиттю попереджувальних заходів, аніж у момент перевірки готової продукції. Система НАССР передбачає аналіз ризиків і контролю критичних точок на шляху продуктів харчування «від лану до столу», від сировини до кінцевого готового продукту. Особливістю цієї системи є те, що вона спрямована запобігти виникненню помилок, передбачити та мінімізувати ризики під час виробництва продуктів харчування та в кінцевому підсумку гарантувати споживачам їх якість та безпеку.

Як зазначає Ю. Михайлов, для переходу від «контролю» до «забезпечення» системи безпеки харчової продукції та запровадження систем управління харчовою безпечністю на основі принципів НАССР необхідний системний підхід» [4, с. 62–63].

Відповідно до розділу VII Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпеки та якості харчових продуктів», 20 вересня 2019 р. закінчується термін обов'язкового впровадження системи НАССР усіма товаровиробниками харчової продукції в Україні. Окремі категорії великих підприємств повинні були зробити це значно раніше – до 20 вересня 2017 та 2018 рр. залежно від типу продукції, яку вони виробляли [5].

За даними AgroPolit.com, станом на серпень 2017 р. систему НАССР уже запровадили у свою діяльність понад 80% підприємств вітчизняної переробної галузі [6].

Що ж заважає всім без винятку суб'єктам агропродовольчого бізнесу будувати свою діяльність відповідно до сучасних ефективних сис-

тем менеджменту якості та безпеки продукції, організованих на принципах НАССР?

На жаль, вітчизняні підприємства агропродовольчого комплексу часто стикаються з проблемами під час упровадження новітніх, сучасних систем організації контролю над безпекою й якістю сільськогосподарської та харчової продукції у практику.

Впровадження такої системи в загальну систему управління підприємством відноситься до тривалих, трудомістких та недешевих процесів, що потребують значних зусиль, витрат праці та капіталу. Цей процес передбачає розроблення плану НАССР окремо за кожним видом продукції, проведення навчання всього персоналу підприємства, включаючи керівництво та групи контролю; інколи виникають потреби у зміні технології виробництва продукції, її документального оформлення, запровадження управління протоколами щодо вимог стандарту результативності, перебудові виробничих приміщень, переході до нової форми усвідомлення учасниками харчового ланцюгу важливості та стратегічної необхідності здійснюваних підприємством змін. Проте найскладнішим є питання пошуку та виділення фінансових ресурсів для вирішення цього завдання.

Якщо великі товаровиробники знаходять шляхи для залучення потрібних коштів, то для лівової частини малих та середніх суб'єктів аграрного та переробного бізнесу це завдання виявляється складним, потребує значних витрат часу та ресурсів. Як відомо, близько 60% обсягу аграрної продукції виробляється дрібними сільськогосподарськими підприємствами, які, своєю чергою, за встановленими сертифікаційними вимогами не завжди можуть її віднести до регламентів європейського зразка [7].

Ми поділяємо думку дослідників, які стверджують, що подоланню встановлених Угодою про асоціацію технічних бар'єрів із боку ЄС на аграрну та харчову продукцію українського виробництва та впровадженню системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання в Україні заважають:

- застаріла техніко-технологічна виробнича база;
- невідповідність виготовленої продукції технічним регламентам ЄС;
- складна, витратна та бюрократизована для вітчизняних суб'єктів бізнесу процедура сертифікації та стандартизації продуктів харчування;
- розбіжності у забезпеченні якості та безпеки продукції;
- висока вартість упровадження та управління систем якості та безпекою продукції в діяльності підприємств на основі принципів НАССР;
- недосконале інфраструктурне забезпечення процесу отримання сертифікатів якості та безпеки продукції;
- слабкі мотиваційні стимули та недостатнє фінансове забезпечення дрібних товаровироб-

ників для оволодіння новітніми інноваційними технологіями у сфері поліпшення умов виробництва та відповідності продукції європейським стандартам та вимогам [2].

Незважаючи на проблеми, прийняті Україною міжнародні норми та зобов'язання ставлять її перед необхідністю втілювати реформаторські завдання у практичну діяльність. Розпочате реформування національної системи харчової безпеки на основі принципів НАССР має продовжуватися для забезпечення визнання вітчизняної продукції на світовому рівні.

Свідченням практичного реформування системи технічного регулювання стане остаточне впровадження систем безпеки та якості продукції на всіх вітчизняних підприємствах агропродовольчого комплексу з можливістю її подальшого експорту на ринок ЄС та інші торговельні аспекти, що дасть змогу збільшити обсяги її реалізації не лише в Україні.

Ураховуючи, що зростання експортного потенціалу аграрної та харчової продукції вітчизняного виробництва відноситься до національних державних інтересів, перехід до нової системи стандартизації, безпеки й якості продукції має стати доступним для кожного товаровиробника. Розроблення вимагає модель сучасної системи харчової безпеки в Україні, що включає системну підтримку товаровиробників у галузі впровадження прогресивних систем контролю якості, безпеки та відповідності продукції європейським, а отже, і світовим стандартам як у загальну систему управління підприємством, так і протягом дії всього ланцюга виробництва та життєвого циклу продукції.

Одним із ключових принципів угод ТБТ та СФЗ СОТ є надання технічної та інших видів допомоги у застосуванні технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання країнам, що (технологічно) розвиваються, у процесі гармонізації технічного законодавства, вдосконалення системи санітарного та фітосанітарного захисту та гармонізації нормативно-правової бази, заходів, пристосування до вимог та процедур, що використовуються у розвинених країнах, у даній сфері нетарифного регламентування.

Сьогодні Україна приймає участь у міжнародних програмах із метою отримання міжнародної технічної підтримки. Питання технічних бар'єрів та стандартизації відносяться до горизонтальних питань та окремих секторів промисловості Діалогу високого рівня Україна – ЄС.

Станом на 2017 р. в Україні в рамках технічної допомоги ЄС у стадії реалізації знаходилося близько 100 проектів на загальну суму близько 165 млн євро; запроваджено п'ять програм секторальної бюджетної підтримки ЄС на суму 244 млн євро, у тому числі 12 млн євро є компонентами технічної допомоги [8, с. 92].

У сучасному законодавчо-нормативному забезпеченні ЄС питанням безпеки та якості харчових продуктів у ланцюгу «від лану до столу»

присвячується близько 4 тис. директив. Проблеми ринкового нагляду розглядаються та вирішуються комплексно з програмами сталого розвитку сільських територій, розвитку інноваційної економіки кожної країни – члена ЄС, глобальних торговельних мереж тощо [там же, с. 7].

Позитивний досвід розвинутих європейських держав свідчить про обов'язкову наявність дійової гарантованої державної підтримки агропромислового розвитку. Впровадження в Україні сучасної системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання європейського зразка в рамках підвищення експортного потенціалу вітчизняного АПК не має бути винятком.

Зацікавленими сторонами у підвищенні конкурентоспроможності та експортного потенціалу продукції вітчизняного виробництва через масштабне впровадження системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання в Україні мають стати не лише товаровиробники, а й владні інституції національного та регіонального рівнів.

Відповідно до принципів Нового підходу, прийнятим у резолюції Ради Європи у травні 1985 р., відповідальність за виконання вимог захисту населення на своїй території, крім кінцевого виробника, також несуть органи державної влади через формування регулятивного середовища та нагляд за ринком.

Населення територіальної громади виступає потенційним споживачем високоякісної продукції, що відповідає встановленим законодавством технічним, санітарним та фітосанітарним вимогам. Досягнення у сфері технічного регулювання через зростання обсягу виробництва високоякісної та безпечної продукції прямо впливають на соціально-економічний розвиток місцевих громад, ступінь використання природних ресурсів, масштаби зайнятості населення.

Як центральні, так і регіональні органи влади мають брати активну участь у системному сприянні впровадженню сучасних систем управління безпекою та якістю продукції шляхом надання всебічної підтримки товаровиробникам, що здійснюють свою діяльність на відповідній території, для реалізації спільних інтересів у сфері отримання вигід від випуску високоякісної продукції з метою стратегічного сталого розвитку та інноваційної привабливості регіону.

У контексті адміністративної реформи було би доцільно органам місцевого самоврядування проявити зацікавленість у частині фінансуванні проектів з впровадження сучасних систем безпеки та якості продукції у діяльність локальних підприємств для подолання нею технічних бар'єрів, підвищення конкурентоспроможності продукції місцевого виробництва, отримання довгострокових економічних та соціальних ефектів для споживачів, регіону, країни у цілому.

Окремі проекти у сфері впровадження параметрів технічного регулювання можуть бути профінансовані з боку іноземних партнерів відповідно до європейської та міжнародної підтримки середнього та малого бізнесу. Особливо

це питання актуальне в умовах асоційованого членства України в ЄС.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Одними з головних завдань для агропромислового бізнесу та влади мають стати побудова вітчизняної системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання, розроблення дієвого механізму її практичного функціонування та масштабного залучення як учасників товаровиробників аграрної та харчової продукції, що відповідає сучасним регулятивним принципам в обов'язковому та беззаперечному порядку.

Процес гармонізації вітчизняних стандартів гарантування якості та безпеки продуктів харчування з чинними європейськими та міжнародними нормами вимагає прискорення та активізації, поліпшення менеджменту загальнонаціональної системи уніфікації технічних бар'єрів.

Безальтернативне впровадження систем безпеки та якості продукції в діяльність вітчизняних аграрних та переробних підприємств дасть їм змогу отримати конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, досягнути високих стандартів якості продукції, гарантувати її безпеку, сформувавши позитивний імідж українських товаровиробників як потенційних надійних постачальників.

Упровадження в національну практику ведення господарювання нової системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання європейського зразка вимагає від усіх учасників вітчизняного агропродовольчого бізнесу значних зусиль, витрат часу та капіталу, а від органів державної та регіональної влади – організації системної підтримки та практичної допомоги для товаровиробників із метою впровадження сучасних систем якості та безпечності аграрної й продовольчої продукції відповідно до принципів НАССР у систему управління підприємством та протягом дії всього харчового ланцюгу «від лану до столу».

Завданням владних структур як державного, так і регіонального рівнів має стати організація системи ринкового нагляду за продукцією, що виробляється.

Стратегічні завдання з наближення вітчизняної системи технічного регулювання до європейського зразка потребують широкої підтримки всіх зацікавлених сторін у рамках сталого розвитку територіальних громад для підвищення рівня задоволення вимог споживачів у галузі безпеки життя і здоров'я громадян, екологічної безпеки та охорони довкілля.

Подальшого розроблення потребують механізми полегшення доступу не лише великих, а й середніх та дрібних товаровиробників до фінансових, матеріальних, інформаційних, інноваційних ресурсів та технологій у сфері впровадження сучасних систем безпечності й якості продукції на вітчизняних підприємствах агропродовольчого комплексу в рамках функціонування оновленої системи технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дем'янюк О. Актуальні проблеми нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. № 4. С. 94–102.
2. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо наслідків вступу України до СОТ для аграрного сектору економіки. URL : <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2019).
3. Реальний сектор економіки України: пріоритети розвитку в умовах зміни вектора економічної політики : аналітична доповідь / О.В. Собкевич та ін. Київ : НІСД, 2017. 40 с.
4. Михайлов Ю. Реформа системи безпеки продуктів харчування чи випорожнення наших гаманців? *Пропозиція*. 2011. № 6. С. 62–64.
5. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997 № 771/97, у редакції від 07.02.2019. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 10.03.2019).
6. AgroPolit.com (Гаряча агрополітика). URL : <https://agropolit.com/news> (дата звернення: 18.03.2019).
7. Чирва Р. ЄС відчиняє двері для українських товарів. URL : www.psv.org.ua/files/pdf/1403439710.pdf (дата звернення: 21.03.2019).
8. Реалізація вимог щодо технічного регулювання в Україні (аграрний сектор, харчова промисловість, туризм) / Т. Васильківська та ін. Чернівці : Сіверський центр післядипломної освіти, 2017. 138 с.
- non-tariff regulation foreign economic activity in Ukraine]. *Bulletin of Ternopil National Economic Universiti*. 2013. no.4. pp. 94–102.
2. *Informacijno-analitychni materialy shhodo naslidkiv vstupu Ukrajinny do SOT dlja agrarnogo sektoru ekonomiky* [Information and analytical materials on the consequences of Ukraine's accession to the WTO for the agrarian sector economy]. Available at: <http://www.me.gov.ua> (date of circulation: 12.03.2019).
3. Sobkevych O.V., Shevchenko A.V., Myhajlychenko K.M., Rusan V.M., Belashov E.V. (2017) *Realnyj sektor ekonomiky Ukrajinny: priorytety rozvytku v umovah zminy vektora ekonomichnoj polityky: analit. dopovid* [The real sector of Ukraine's economy: the priorities of development in the context the vector of economic policy: analyst. add]. Kyjiv: NISD. (in Ukrainian)
4. Mykhajlov Ju. *Reforma systemy bezpeky produktiv kharchuvannja chy vyporozhnennja nashykh gamanciv?* [Reforming the food safety system or emptying our wallets?] *Propozycja*. 2011. no 6. pp. 62–64.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997). The Law of Ukraine "On the basic principles and requirements for the safety and quality of food products". Available at : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80> (date of circulation: 10.03.2019).
6. AgroPolit.com (Garjacha agropolityka) [An agropolitan]. Available at: <https://agropolit.com/news> (date of circulation: 18.03.2019).
7. Chirva R. ES vidchynjae dveri dlja ukrainskikh tovariv [The EU opens doors for Ukrainian goods]. Available at: www.psv.org.ua/files/pdf/1403439710.pdf (date of circulation: 21.03.2019).
8. Vasylykivska T., Kabakov Ju., Kozlovska M., Ostapenko O., Pravydyva O., Selinnyj M., Tymoshenko T., Chabak L. *Realizacija vymog shhodo tekhnichnogo reguljuvannja v Ukrajinny (agrarnyj sektor, kharchova promyslovist, turyzm)* [Implementation of the requirements for technical regulation in Ukraine (agrarian sector, food industry, tourism)]. Chernigiv: Siverskyj centr pisljadyplomnoji osvity. (in Ukrainian)

REFERENCES:

1. Demjanjuk O. Aktualni problemy netaryfnogo reguljuvannja zovnishnjoekonomichnoji dijalnosti v Ukrajinny [Topical issues of

УДК 336.71

Борисова Л.Є.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова*

Колесник О.О.
*старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова*

Borysova Larysa
*Doctor of philosophy,
Associated professor,
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Kolesnik Olga
*Lecturer,
Odessa I.I. Mechnikov National University*

СПЕЦИФІКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ

THE SPECIFICITY OF ANTI-CRISIS BANK MANAGEMENT DEPENDING ON THE STAGE OF THE LIFE CYCLE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито специфіку інструментів антикризового управління банком залежно від фаз онтогенезу банку. Протягом останніх десятиріч відбувається активна трансформація світової фінансової архітектури. Ці процеси відбуваються під впливом загальноекономічних тенденцій, політичних шоків, що викликають серйозні структурні дисбаланси та потребують зміни парадигми управління системами, зокрема банками, на різних стадіях їх життєвого циклу. Вищезазначені обставини підтверджують актуальність вибраної тематики. Досліджено та виокремлено п'ять фаз життєвого циклу банківської установи, кожна з яких може призвести за певних умов до кризи системи, що викликало необхідність аналізу антикризового управління на предмет виявлення, чи є воно окремим інструментом або видом менеджменту, який застосовується лише певний період часу.

Ключові слова: онтогенез, життєвий цикл, антикризове управління банком.

АННОТАЦІЯ

В статье раскрыта специфика инструментов антикризисного управления банком в зависимости от фаз онтогенеза банка. В течение последних десятилетий происходит активная трансформация мировой финансовой архитектуры. Эти процессы происходят под влиянием общеэкономических тенденций, политических шоков, вызывающих серьезные структурные дисбалансы и требующих изменения парадигмы управления системами, в частности банками, на разных стадиях их жизненного цикла. Вышеуказанные обстоятельства подтверждают актуальность выбранной тематики. Исследованы и выделены пять фаз жизненного цикла банка, каждая из которых при определенных условиях может привести к кризису системы, что привело к необходимости анализа антикризисного управления на предмет выявления, является ли оно отдельным инструментом или видом менеджмента, используемого лишь в определенный период времени.

Ключевые слова: онтогенез, жизненный цикл, антикризисное управление банком.

ANNOTATION

The article reveals the specifics of anti-crisis management tools of the Bank depending on the phases of ontogenesis of the Bank.

In recent decades, there has been an active transformation of the global financial architecture. These processes occur under the influence of General economic trends, political shocks, causing serious structural imbalances and require changes in the paradigm of management systems, in particular banks at different stages of their life cycle. Since modern crises have a cascading distribution scenario, effective crisis management is a necessary condition for the stability of a single bank and the banking system as a whole. The above circumstances confirm the relevance of the chosen topic. The study of the life cycle (ontogenesis) of the bank is urgent and necessary in order to be able to select the most effective management tools at each stage of the bank's functioning, including crisis period. Therefore, in the research, we investigate the possibility to combine the stages of the bank's life cycle and the transformation of the bank's management system, if it is possible to achieve useful results of this integration. Ontogenesis of the bank is the successive stages of its development and functioning as a system, each of which has certain characteristics. Since banks as systems differ in scale (capital, assets), specificity (geographic location, network availability and its size, industry orientation, etc.) and the structure of corporate rights (ownership). It can be argued that the types of life cycle for different clusters will be different, especially the duration of the phases and the life cycle itself. In the article, we analyze and identify five phases of the life cycle of a banking institution, each of which could lead to certain conditions before the crisis of the system. Thus, it should be noted, that at each stage of the life cycle of the bank the periods of instability differ, that determine the specifics of the management tools used. Besides, the above-mentioned raise the question if the anti-crisis management is a separate tool or kind of management that applies only for a certain period.

Key words: ontogenesis, life cycle, anticrisis management of the bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світова криза, яка розпочалася в 2008 р., надала новий імпульс дослідженню питань антикризового управління

банківською діяльністю. Синергетичний ефект зовнішніх та внутрішніх шоків продемонстрував неспроможність існуючої системи управління ризиками забезпечити керовану волатильність фінансових ринків, а відповідно, й гарантувати стабільність банків. Ринкова поведінка та фінансове «здоров'я» банку як складної відкритої системи визначається не лінійними, а тригонометричними залежностями із сильним зворотним зв'язком та ефектом масштабу. Оскільки сучасні кризи мають каскадний сценарій розповсюдження, необхідною умовою стабільності окремого банку та банківської системи у цілому є ефективне антикризове управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанню антикризового управління було приділено достатню увагу в наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців, особливо необхідно виокремити наукові праці М.І. Зверякова, О.В. Чуб, П.М. Чуба, Л.І. Ребрик, О.Б. Афанасієвої, О.І. Барановського тощо. Життєвий цикл організації розглядався такими відомими науковцями, як І. Адізес, Л. Грейнер, Д. Міллер, О.В. Дзюблюк, Т.П. Гудзь, Л.Г. Шморгун та ін. Але однозначної думки щодо життєвого циклу банку як фінансово-кредитної установи, його специфічних рис немає, також відсутнє розуміння позиції, яку займає антикризове управління в системі банківського менеджменту відповідно до стадій онтогенезу. Отже, це питання залишається дискусійним та відкритим для подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження фаз життєвого циклу банку, специфічних рис цього циклу та відповідних інструментів управління життєздатністю банку як системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для аналізу ефективності антикризового управління в Україні та адекватності інструментів і методів, застосовуваних банками під час банківських криз, необхідне більш глибоке та детальне дослідження механізмів роботи банку з позицій системи. Для будь-якої системи організаційної суті, суспільної формації чи окремого підприємства притаманні дві основні характеристики: функціонування та розвиток.

Для банківської системи характерні саморозвиток та самоорганізація, тому що будь-які зміни в економічній кон'юнктурі та політичній ситуації призводять до безперечних змін у політиці центрального й окремих банків. Функціонування та розвиток мають тісний діалектичний зв'язок, який визначає початок та кінець кризових станів системи. Суперечність між функціонуванням та розвитком полягає у тому, що перше стримує розвиток і є його базисом, а розвиток, навпаки, перериває процес функціонування, але є стимулом для його продовження на якісно новому рівні. Таким чином, виникає

циклічність розвитку, яка супроводжується періодичною зміною певних фаз циклу.

Дослідження життєвого циклу (онтогенезу) банку є актуальним та необхідним для можливості підбору найбільш ефективних інструментів управління на кожній стадії функціонування банку, у тому числі й у період кризи. Онтогенез банку – це послідовні етапи його розвитку та функціонування як системи, кожна з яких має певні характеристики. Оскільки банки як системи відрізняються масштабами (розмір капіталу, активів), специфікою (географічне розташування, наявність мережі та її розміри, галузеве спрямування та ін.) та структурою корпоративних прав (власності), можна стверджувати, що типи життєвого циклу для різних кластерів будуть відрізнятися, причому не тільки формою кривої життєвого циклу, а й тривалістю фаз і самого життєвого циклу (ЖЦ). Розглянемо класичні стадії життєвого циклу організації та їх специфіку в банківському бізнесі. В основу класичного онтогенезу банку як організації покладено п'ять основних фаз, які можна представити за допомогою табл. 1.

Фази життєвого циклу безпосередньо залежать від життєвого циклу продуктів та послуг організації, тому що саме за рахунок виробництва цих продуктів та послуг організація виходить на ринок, розпочинає освоєння, займає конкурентну позицію та намагається підтримувати доходність бізнесу якомога довше за рахунок модифікації продуктів та послуг шляхом надання конкурентних переваг. Ці конкурентні переваги, як правило, здобуваються за рахунок упровадження інновацій, тобто таких характеристик, яких не мають продукти інших бізнес-структур цього галузевого сегменту взагалі у світі або лише на певній географічній території. Але тут необхідно зауважити, що банківський продукт має певну специфіку та відрізняється від класичних товарів та послуг: він абстрактний, тобто нематеріальний, він не може зберігатися, невіддільний від джерела надання послуги, тобто банку, його працівників або спеціального обладнання (Інтернет-мережі, мобільних додатків, банкоматів, терміналів, криптоматів тощо), ресурсами для виробництва продукту є гроші, а отже, виробництво залежить від стану грошово-валютного ринку.

Управління розвитком банку на основі життєвого циклу дає змогу розробляти напрям необхідних змін у стратегії та застосування адекватних ситуації інструментів управління, що будуть запобігати передчасному руйнуванню системи. Із вищезазначеного необхідно зауважити, що на кожній стадії життєвого циклу банку є періоди нестабільності, що зумовлюють специфіку застосовуваних інструментів управління. Отже, можна поєднати стадії життєвого циклу банку та трансформацію системи управління банком (рис. 1).

На етапі зародження бізнесу ефективним вважається застосування технології SMART:

Таблиця 1

Класичні фази онтогенезу банку

Фаза життєвого циклу	Коротка характеристика
експрелентна	зародження та морфогенез, тобто становлення певної організаційної структури
патієнтна стадія, або філогенез	ускладнення внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків організації, пов'язаних з її історичним розвитком, розширенням сегменту ринку, асортиментного ряду продуктів тощо. Цей процес практично завжди супроводжується ароморфозом, або морфінгом, організаційної структури, розширенням та ускладненням її функцій, що підвищують пристосовуваність організації до функціонування в екзогенному середовищі
віолентна	це найвища стадія збалансованого стану, тривалість якої залежить від внутрішньої стійкості системи, її чутливості до стресів, що безпосередньо регулюється відповідними інструментами управління. Саме на цій стадії організація стає найбільш уразливою та залежною від ефективності прийняття управлінських рішень
комутантна	перехідна стадія низхідної хвилі життєвого циклу, передкризовий стан, коли в організації виникають два варіанти можливого розвитку: еволюційний або інноваційний (революційний). Саме від вибраного шляху залежать глибина та тривалість самої кризової стадії
леталентна	кризова стадія життєвого циклу, що характеризується або припиненням існування організації взагалі, або припиненням її існування в докризовій якості

Джерело: авторська розробка



Рис. 1. Модель життєвого циклу банку (розроблено авторами)

- Specific: постановка специфічних цілей організації, які будуть виокремлювати її серед інших та надавати конкурентні переваги;
- Measurable: мета повинна мати кількісні та якісні параметри;
- Achievable: мета повинна бути досяжною, бо недосяжні цілі, навпаки, демотивують;
- Relevant: кожна мета повинна бути актуальною, тобто вирішення певних завдань по-

- винно мати сенс і не призводити до зниження ефективності всієї організації;
 - Time-bound: мета передбачає результат, що має бути досягнутий за певний період часу, бо всі цілі в управлінні мають підцілі, стратегії – тактику та оперативні завдання.
- На цій стадії, яка входить до «ідеального циклу», як і будь-якій системі, банку загрожує криза керівництва, або керованості, Далі банк

проходить три стадії основного розвитку, які відповідають «реальному» життєвому циклу: експансія, стабільність і спад ділової активності, що може спровокувати кризу синергії. Основними вимогами сучасності до менеджменту організації є максимальна формалізація всіх процесів на базі системи сервісноорієнтованої архітектури, що зумовлює гармонічне та динамічне управління бізнес-сегментами банку залежно від зміни екзогенного середовища, забезпечуючи швидкість реакції та гнучкість самої системи.

Остання фаза онтогенезу банку відповідає кризі інноваційності, коли система не відповідає критеріям сучасної фінансової архітектури бізнесу, стає застарілою та потребує реінкарнації що буде означати необхідність реінжинірингу бізнес-процесів або морфінгу організаційної структури. У контексті антикризового управління можна виділити специфічні чинники, такі як: системна криза або криза галузі, банкрутство крупних підприємств-боржників чи масове банкрутство у зв'язку із загальноекономічною кризою, технологічні «розриви», що підсилюють конкурентні вимоги ззовні. Таким чином, виникає синергетичний ефект від поєднання кризоутворюючих чинників внутрішнього та зовнішнього походження – кризове поле банку. Отже, складність системи кризового поля, його динамічність та швидкість цієї динаміки зумовлюють глибину та тривалість кризових явищ у банку.

Слід зауважити, що має місце поняття «ідеального» і «реального» життєвого циклу. Контур першого представлений на малюнку червоною лінією і починається з моменту реєстрації нової організації, тобто на стадії офіційного оформлення проекту. А контур реального циклу представлений зеленим кольором і починається з моменту активної фази реалізації проекту, тобто «матеріалізації» ідеї, отримання перших результатів діяльності. Реальний цикл є значно коротшим за тривалістю від ідеального, за рахунок чого скорочується період упровадження

та оцінки ефективності заходів та інструментів управління проектом. Реальний цикл має складну багатопланову структуру, яку можна представити такою схемою (рис. 2).

Як видно з рис. 2, основною рушійною силою будь-якої організації, яка знаходиться в основі її функціонування, сьогодні є рівень інноваційності, який залежить від життєвого циклу технології. Саме цей параметр відповідає за рівень конкурентоспроможності банку, зміни в попиті, пропозиції послуг, співвідношенні витрат та доходів і, звісно, за ринкову вартість компанії.

Окрім того, слід зазначити, що сама по собі криза має певні стадії:

- продромальна: перші індикатори кризи, поодинокі симптоми нестійкого стану банку;
- акутаційна: загострення, класичне розгортання кризи, витратна стадія;
- хронічна: варіант розгортання кризи, коли вона затягується або спеціально через агентський конфлікт, або через невдалу комбінацію антикризових інструментів;
- реконвалесцентна: стадія завершення, оновлення діяльності банку або його ліквідація.

Із позицій рівня антикризового регулювання необхідно враховувати макро- та мікрорівень. Сьогодні макропруденційний нагляд увійшов у стадію трансформації від моделі єдиного регулятора на користь гібридної моделі типу Twin Peaks, або «Дві вершини». Це означає, що інструменти макропруденційної політики мають стати проміжною ланкою між прямими та монетарними методами грошово-кредитного регулювання з боку центральних банків. Відповідно до стадії фінансового циклу, інструменти макропруденційного нагляду, які були чітко сформульовані Базельським комітетом, є такими:

1. Висхідна хвиля, зростання, період кредитної експансії – динамічний норматив співвідношення загальної вартості наданих кредитів до вартості застави.



Рис. 2. Структура реального життєвого циклу банку (розроблено авторами)

2. Низхідна хвиля – це управління леве- риджем за допомогою контрциклічного буферу ка- піталу та контроль ситуації стрес-тестуванням.

3. Криза – це управління ліквідністю із за- стосуванням додаткового буферу ліквідності та нормативів ліквідності.

Як уже було зазначено, криза є результа- том агрегованого впливу стресів та чутливості системи до них. При цьому в умовах кризи ускладнюється чи унеможлиблюється виконан- ня системою своїх функцій, тому дуже важли- во в процесі антикризового управління банком підвищити кризовий поріг банку або, інакше кажучи, знизити його чутливість до різких ко- ливань (стресів) зовнішнього середовища, що можуть спричинити його кризу. Управління розвитком банку на основі життєвого циклу дає змогу розробляти напрям необхідних змін у стратегії та застосування адекватних ситуації інструментів управління, що будуть запобігати передчасному руйнуванню системи. З вищезаз- наченого необхідно зауважити, що на кожній стадії життєвого циклу банку є періоди неста- більності, що зумовлюють специфіку застосову- ваних інструментів управління.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у ході дослідження нами виокремлено п'ять фаз життєвого циклу банківської установи, кожна з яких може призвести за певних умов до кри- зи системи. Наведене робить беззаперечним той факт, що антикризове управління не є окремим

інструментом чи видом менеджменту, який за- стосовується лише певний період часу. Анти- кризовий менеджмент є необхідним та постій- ним компонентом банківського менеджменту, що відбувається на безперервній основі, для за- безпечення відповідності фінансової архітекту- ри банку вимогам сучасності та інноваційності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заруба Ю. Державне антикризове регулювання у банків- ському секторі. *Вісник Національного банку України*. 2009. № 6. С. 39–41.
2. Зверяков М.І. Банківський капітал: вимоги Базеля III. *Фінанси України*. 2011. № 6. С. 13–23.
3. Каурова Н.Н. Макропруденциальное регулирование финансовых рынков. *Финансовый журнал*. 2012. № 1. С. 6–18.
4. Ковалев М. Макропруденциальное регулирование – новая функция центробанков. *Банковский вестник*. 2010. № 11. С. 17–24.

REFERENCES:

1. Zaruba Yu. Derzhavne antykrizove rehulivannia u bankivs- komu sektori. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*. 2009. no. 6. Pp. 39–41.
2. Zvieriakov M.I. Bankivskyi kapital:vymohy Bazelia III. *Finansy Ukrainy*. 2011. No. 6. Pp. 13–23.
3. Kaurova N.N. Makroprudentsyalnoe rehulyrovanyia fynanso- vykh rynkov. *Fynansovyi zhurnal*. 2012. no 1. Pp. 6–18.
4. Kovalev M. Makroprudynsyalnoe rehulyrovanye – novaia funkt- syia tsentrobankov. *Bankovskiy vestnyk*. 2010. no 11. Pp.17–24

УДК 005:368.025 .6

Заволока Л.О.
старший викладач кафедри державних,
місцевих та корпоративних фінансів
Університету митної справи та фінансів

Сіліна І.С.
студентка
Університету митної справи та фінансів

Колеснік Є.О.
студентка
Університету митної справи та фінансів

Zavoloka Larisa
Senior Lecturer at the Department of State,
Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance

Kolesnik Yevheniya
Student
University of Customs and Finance

Silina Irina
Student
University of Customs and Finance

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

METHODS OF MANAGING FINANCIAL RISKS OF THE INSURANCE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Сучасна стадія формування міжнародного економічного суспільства відносить питання управління ризиками до найбільш пріоритетних. Особливий інтерес приділяється проблемі управління консолідованим економічним ризиком, що пояснюється нестабільністю фінансової ситуації в державі і безперервними змінами кон'юнктури ринку, тому вибрана тема дослідження досить актуальна, оскільки вибір правильного способу управління фінансовим ризиком дасть можливість підприємству не тільки передбачати ймовірність його настання, а й зменшити результати впливу. У статті розглянуто суть і систематизацію фінансових ризиків страхових організацій. Проведено класифікацію, фінансових ризиків та визначено їх наслідки для страхової компанії. Розглянуто та проаналізовано існуючі методи управління фінансовими ризиками страхової організації. Визначено основні проблеми управління фінансовими ризиками страхових компаній в Україні. Запропоновано шляхи підвищення ефективності ризик-менеджменту страхових компаній на сучасному етапі.

Ключові слова: фінансові ризики, страхова компанія, система управління фінансовими ризиками страховика, страховий менеджмент, ризик-менеджмент.

АННОТАЦИЯ

Современная стадия формирования международного экономического общества относит вопросы управления рисками к наиболее приоритетным. Особый интерес уделяется проблеме управления консолидированным экономическим риском, что объясняется нестабильностью финансовой ситуации в государстве и непрерывными изменениями конъюнктуры рынка, поэтому выбранная тема исследования достаточно актуальна, так как выбор правильного способа управления финансовым риском позволит предприятию не только предвидеть вероятность его наступления, но и уменьшить результаты воздействия. В статье рассмотрены сущность и систематизация финансовых рисков страховых организаций. Проведена классификация, финансовых рисков и определены их последствия для страховой

компания. Рассмотрены и проанализированы существующие методы управления финансовыми рисками страховой организации. Определены основные проблемы управления финансовыми рисками страховых компаний в Украине. Предложены пути повышения эффективности риск-менеджмента страховых компаний на современном этапе.

Ключевые слова: финансовые риски, страховая компания, система управления финансовыми рисками страховщика, страховой менеджмент, риск-менеджмент.

ANNOTATION

Each business activity is accompanied by a threat of costs that arise from the peculiarities of certain business operations. The task of any entrepreneurial activity is to get the most profit with the least cost of money in a competitive environment. The current stage of the formation of the international economic society includes the management of risks to the most priority. Of particular interest is the problem of consolidated economic risk management, which is explained by the instability of the financial situation in the state and the continuous changes in the market situation. Therefore, the chosen topic of research is very relevant, since the choice of the correct method of financial risk management will enable the company not only to predict the probability of its occurrence, but also to reduce the impact of the impact. The economic effectiveness of the insurance mechanism depends on the ability of the insurance organization to fulfill the obligations under the insurance contract at the onset of the insurance case, therefore, a major role is assigned to the assessment and forecasting of the financial condition of the insurer, that is, to take into account the various variants of the impact of the system of financial risks provided by an effective system of management of them. At the same time, the economic essence of the financial status of the insurer is largely determined by the financial result of insurance activities, namely: the rationality of the use of financial resources and the compliance of the insurer with the risk of the essence of insurance. In this regard, the financial risk management system of an insurance organization is a key element and subsystem of insurance

management that determines the relevance of the research. The article deals with the essence and systematization of financial risks of insurance organizations. A classification has been made that facilitates the search for possible ways to minimize financial risks and their implications for the insurance company. The existing methods of managing the financial risks of an insurance organization are considered and analyzed. The basic problems of management of financial risks of insurance companies in Ukraine are determined. The ways of improving the risk management of insurance companies at the present stage are offered. Conclusions regarding the importance of the financial risk management system as one of the essential elements of the economic safety of insurance companies are made. It is determined that in order to compensate for market imperfections, business entities are obliged to create a strategy that combines the replenishment of missing data and the neutralization or minimization of external results tactically implemented in financial risk management programs.

Key words: financial risks, insurance company, insurer's financial risk management system, insurance management, risk management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Страхові компанії являють собою одночасно і суб'єкт, і об'єкт управління ризиком, перебувають під впливом двох типів ризиків: як ризиків, які виникають безпосередньо з діяльності страхової компанії як об'єкта страхової діяльності, так і ризиків, що приймаються від страхувальників. Таким чином, без результативної концепції управління ризиками майже неможливо гарантувати надійність і фінансову стійкість компанії.

Потреба системного управління ризиками в страхових компаніях визначена складною природою їх прояву. Крім того, останнім часом почастишали випадки економічних криз, стихійних лих, можливість яких раніше розглядалася як низька і, відповідно до цього, дані ризики не передбачалися абсолютною мірою. Значна схильність страхових компаній до збитків, які негативно впливають на їхню економічну стабільність, говорить про потребу грамотного управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Попри значну кількість досліджень ризик-менеджменту питання управління фінансовими ризиками страхової компанії для забезпечення економічної стабільності залишається актуальним, тому виникає потреба в подальшому вивченні та аналізуванні окремих питань, що відносяться до даної теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення суті і різновидів фінансових ризиків страхових компаній, дослідження особливостей та проблем реалізації ризик-менеджменту українськими страховими компаніями, визначення шляхів збільшення результативності управління ризиками страхової компанії на нинішній стадії розвитку страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Страхуванню як суб'єкту підприєм-

ницької діяльності властива висока ризикованість, що безпосередньо впливає на характер економічних взаємовідносин у цій сфері. Згідно з особливостями своєї роботи, крім ризиків, що впливають на діяльність кожного суб'єкта господарювання, страхові фірми нагромаджують додаткові ризики інших суб'єктів господарювання. Ця обставина збільшує навантаження на забезпечення фінансової захищеності страхової компанії.

Економічно захищена страхова компанія – це суб'єкт господарювання, що характеризується стійкістю фінансового й економічного зростання, ефективністю запобігання зовнішнім і внутрішнім ризикам для їх зменшення або ліквідації. Отже, основне завдання фінансової захищеності полягає у тому, щоб забезпечувати стабільну й результативну діяльність страхової компанії сьогодні і мати можливість розвитку в перспективі.

Механізмами, що гарантують економічну безпеку страховиків, є наявність у страхової компанії ефективної системи управління ризиками згідно з вимогами Директиви ЄС Solvency II [1].

Ризик-менеджмент страховика включає такі етапи:

1. Розпізнавання ризиків по сферах, де вони можуть виникнути.
2. Оцінка ризиків: розрахунок імовірності настання ризиків та наслідків їх усунення.
3. Управління ризиками: вибір методів та інструментів.
4. Моніторинг та контроль: розрахунок змін ризиків, ефективності боротьби з ризиками.

Згідно з Директивою ЄС Solvency II, страховик має проводити власне оцінювання ризиків у сфері ризик-менеджменту.

Великого значення набуває мінімізація фінансових ризиків, адже наявний прямиий взаємозв'язок між можливістю страховика реагувати на ризики страхової діяльності та його фінансовим станом. Такі ризики вважаються найбільш небезпечними за наслідками для страхової компанії, оскільки високим є рівень розвитку банкрутства та втрати власного капіталу. У науковій роботі досліджено управління саме фінансовими ризиками для підтримки економічної безпеки.

Щоб у страхових компаніях побудувати ефективну систему управління фінансовими ризиками, треба перелічити наявні фінансові ризики. Наведемо класифікацію фінансових ризиків, що дає можливість окреслити причини ризиків та робить легшою їх мінімізацію [1].

Фінансові ризики, що здійснюють вплив на економічну безпеку страховика, та їх наслідки представлено в табл. 1.

Страховики можуть вимірювати фінансові ризики загальними (ймовірнісне моделювання, статистичний аналіз та математичне моделювання конфліктних ситуацій) та специфічними методами (андерайтинг, заходи раннього попередження, внутрішній аудит та стрес-тестування).

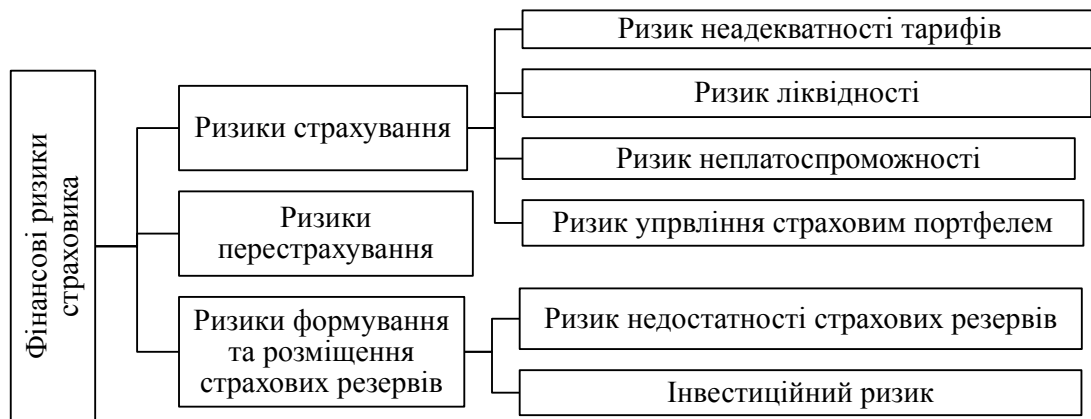


Рис. 1. Класифікація фінансових ризиків страхової компанії

Таблиця 1

Фінансові ризики, що здійснюють вплив на економічну безпеку страховика, та їх наслідки

Ризик	Наслідки
Ризик неадекватності тарифів	Завищення страхового тарифу: зниження рейтингових позицій на ринку; зменшення кількості страхувальників. Зниження страхового тарифу: зростання обсягу виплат, зниження платоспроможності
Ризик утрати ліквідності	Вагомі втрати під час переведення активів у реальні кошти, дефіцит платіжних засобів
Ризик неплатоспроможності	Банкрутство, виконання фінансових зобов'язань невчасно
Ризик управління страховим портфелем	Зниження обсягів страхових резервів, зростання рівня збитковості страхової діяльності
Ризик перестрахування	Скорочення рівня забезпечення власних зобов'язань.
Ризик недостатності резервів	Потреба в залученні власних вільних коштів, високий рівень банкрутства
Інвестиційний ризик	Кошти, щоб виконувати зобов'язання за страховими виплатами, є недостатніми

Джерело: складено на основі [1]

Андерайтинговою оцінкою вважається вивчення страховиком окремого фінансового ризику та його вимірювання за встановленою шкалою і використовується для оцінки недостатності страхового фонду.

Заходами раннього реагування є комплексне порівняння фактичних фінансових показників діяльності страховиків із визначеними законодавством показниками, що дає можливість виявляти проблеми страховика, які можуть спричинити несприятливі наслідки. Також такі заходи спрямовані на пошук нових можливостей у поліпшенні фінансової діяльності страховика та системи управління ризиками [2].

Стрес-тестування – це вид сценарного аналізу, оцінка ризиків страховиків за істотної зміни параметрів, щоб допомогти в оцінюванні впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансову стійкість та результати діяльності страховиків. Внутрішній аудит покликаний вчасно знайти недостатність страхового фонду та нераціональне управління дохідною та видатковою частинами бюджету.

Механізм мінімізації ризиків також є важливим заходом в управлінні ризиками, до основних методів якого належать [1]:

1. Страховий андерайтинг – це оцінка ризику, щоб визначити доцільність укладення страхового договору та формулювання адекватних умов страхування.

2. Перестрахуванням є нейтралізація фінансових ризиків частковою передачею ризиків іншим страховикам, які мають більше можливостей, щоб уникнути таких ризиків.

3. Резервування – це створення й використання коштів спеціального резерву на фінансування дій із мінімізації ризиків страхувальників, які бере на себе страховик, та технічних ризиків страхової компанії.

Наявність необхідного розміру резервного капіталу – обов'язкова умова стабільності роботи страхових компаній. Результативність застосування капіталу значною мірою зумовлюється якістю управління ризиком.

Таким чином, проаналізувавши ризик-менеджмент, необхідно брати до уваги подібні характеристики, такі як:

- рівень платоспроможності та фінансової стійкості;
- баланс активів і пасивів страховика;
- раціональне використання коштів компанії.

Слід підкреслити, що під час прийняття рішення укладення договору страхування або ж за відмови від нього першочерговим аспектом виступає рівень ризику.

У такому разі страхова компанія спочатку встановлює розмір грошових коштів, що потрібні для покриття очікуваних витрат і вико-

нання прийнятих зобов'язань. Проаналізуємо інноваційні модифікації прогнозування ризику, які базуються на розрахунку обсягу страхового капіталу (моделі Крамера, Дене). Потреба застосування подібних моделей, в яких установлюється відповідність прибутку, витрат із розміром активів, пасивів і власного капіталу фірми, а крім того, зумовлюється рівень ризику, пояснюється тісним взаємозв'язком страхових та інвестиційних ризиків.

Варто додати, що сьогодні немає загальноприйнятої й ідеальної з погляду результативності методики у цій галузі. Але вкрай велике поширення у страховій сфері отримала формула Крамера-Лундберга. Вона дає можливість вирішувати вузький спектр питань. Як головну формулу пропонує таку умову: страхова компанія повинна мати додатковий резервний капітал U_t [3], який дорівнює обсягу активів за вирахуванням зобов'язань і статутного капіталу:

$$U_t = u + c_t + S_t,$$

де U_t – капітал компанії в момент часу t ;

u – статутний капітал;

c_t – загальний обсяг премій;

S_t – сума всіх страхових виплат у момент часу t , яка розраховується за формулою:

$$S_t = \sum x_i,$$

де x_i – виплати по i -му позову.

При цьому відбувається важливий моніторинг, що загальне число страхових випадків у конкретний проміжок часу підлягає закону розподілу рідкісних випадкових подій Пуассона. З формули Крамера-Лундберга випливає, що страхова компанія залишається платоспроможною, якщо розмір зібраних премій перевищує обсяг виплат за страховими випадками. Таким чином, за допомогою зіставлення динаміки премій і виплат можна досить чітко вирахувати необхідний розмір капіталу.

Разом із цим недолік підходу, заснованого на використанні вказаної формули, полягає у тому, що не передбачається допоміжні джерела прибутку компанії, крім премій. Це не дає можливості передбачити обставину, якщо страхова компанія зазнає втрат, що перевищують розмір премій, за здатності відновлення додаткового капіталу.

Окрім того, ніяк не розраховується ступінь можливої нестачі, за якого компанія стає неплатоспроможною. Ж. Дене дає визначення додаткового капіталу як різниці між ціною активів і зобов'язань. Для запобігання банкрутству розмір додаткового капіталу повинен бути позитивним (Goovaerts M., 2001):

$$K = r - L,$$

де K – резервний капітал;

r – вартість активів;

L – вартість зобов'язань.

Цей спосіб дає чітке уявлення про потрібний обсяг капіталу, але він ґрунтується лише на поточних показниках ціни активів та

зобов'язань і не враховує можливість їх зміни. Виходячи з практики, перевищення активів над зобов'язаннями саме по собі ще не гарантує платоспроможність страховика, оскільки можливість отримання доходу і збитків різна. Залежно від рівня ризику один і той же розмір резервного капіталу може бути зайвим або, навпаки, відсутнім. Підвищення розміру резервного капіталу, звичайно ж, збільшує можливості врегулювання збитків, але при цьому водночас знижуються ефективність акцій та інвестиційна привабливість компанії. Отже, страхова компанія завжди повинна дотримуватися певного балансу, за якого забезпечується достатній рівень її платоспроможності та ефективності. Але питання про аспекти раціонального розміру капіталу Ж. Дене залишає невирішеним.

Показники аналізу за допомогою формули Крамера-Лундберга продемонстрували, що резервний капітал у страховій компанії АТ «СГ «ТАС» за 2015–2017 рр. має позитивне значення (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок резервного капіталу АТ «СГ «ТАС» за моделлю Крамера (тис. грн)

	2015	2016	2017
Активи	629708	864825	1157870
Зобов'язання	139453	335178	362812
Статутний капітал	102000	102000	102000
Резервний капітал	384 914	458514	541 375

Джерело: складено на основі [4]

Отже, відповідно до цієї моделі, страхова компанія має достатній рівень капіталу, що відображає непогану систему управління ризиками.

Під час аналізу збитковості обсяг зібраних премій перевершує обсяг відрахувань за страховими випадками, що, відповідно до моделі, дає змогу дійти висновку, що страховик постійно був платоспроможним.

Далі розглянемо результати аналізу на основі моделі Дене (табл. 3).

Таблиця 3

Розрахунок резервного капіталу АТ «СГ «ТАС» за моделлю Дене (тис. грн)

	2015	2016	2017
Активи	629708	864825	1157870
Зобов'язання	139453	335178	362812
Резервний капітал	490 255	529 647	795 058

Джерело: складено на основі [4]

Із даних таблиці можна побачити, що протягом усього досліджуваного періоду компанія підтримувала позитивний баланс, активи постійно перевершували зобов'язання. При цьому спостерігається зростання резервного капіталу за моделлю Дене, що означає велику можливість регулювання збитків. Окрім того, позитивна величина резервного капіталу свідчить про відсутність імовірності банкрутства.

Проте на практиці перевищення активів над зобов'язаннями не є гарантією платоспроможності страховика через різну ймовірність отримання доходу і збитків.

4. Розподіл фінансових ризиків – диверсифікація ризиків, щоб уникнути їх концентрації. Напрямами такого методу є: диверсифікація видів фінансової діяльності, валютного, депозитного портфелів, портфеля цінних паперів, диверсифікація програми реального фінансування.

5. Встановлення обмежень, тобто лімітування розмірів ризиків, за якими відповідає страховик, урахуваючи обсяги страхових премій, рентабельність страхових послуг, рівень кваліфікації фахівців.

6. Хеджування – методи управління, які мінімізують негативні наслідки, що виникають за коливань цін, за допомогою купівлі-продажу деривативів.

Стратегія управління ризиками страховика затверджується рішенням наглядової ради або виконавчого органу страховика (якщо наглядова рада не створена). Стратегія управління ризиками страховика містить:

- 1) мету управління ризиками;
- 2) визначення основних принципів управління ризиками;
- 3) визначення ризиків у страховика з урахуванням вимог законодавства;
- 4) карту ризиків (перелік ризиків із зазначенням показників імовірності настання подій, які пов'язані з ризиками, та чутливості страховика до них);
- 5) визначення допустимих меж ризиків;
- 6) опис процедур управління ризиками;
- 7) опис механізму виявлення та оцінки ризиків як систематичного процесу, котрий включає аналіз нових та переоцінку існуючих ризиків;
- 8) опис механізму забезпечення платоспроможності страховика згідно із законодавством та загальної величини ризиків страхової організації;
- 9) опис розмежування функцій та відповідальності у процесі управління ризиками, визначення осіб, відповідальних за перегляд ефективності стратегії управління ризиками;

10) порядок взаємодії між наглядовою радою, виконавчим органом страховика та структурним підрозділом страхової організації (або призначеним працівником), що здійснює оцінку ризиків страховика у процесі управління ризиками [5].

До основних проблем управління фінансовими ризиками страхових компаній в Україні належать:

- довготривалі фінансові проблеми, які негативно позначаються на розвитку страхової діяльності;
- недоопрацювання українського законодавства, що регламентує процедуру управління фінансовими ризиками страхової компанії;
- зайва зарегламентованість режиму реалізації ризик-менеджменту страховою компанією;
- незадовільний ступінь розвитку українського ринку фінансових послуг, який не дає змоги страховій компанії відшукати надійних

партнерів для здійснення заходів щодо мінімізації фінансових ризиків.

Для збільшення продуктивності ризик-менеджменту страхових компаній на нинішньому етапі раціонально стимулювати запровадження нових підходів до управління фінансовими ризиками, визначених умовами сьогодення. Найбільшу увагу необхідно приділити не тільки ідентифікації, оцінці та прогнозу фінансових ризиків страхової компанії, а й дослідженню, здійсненню заходів щодо оптимізації рівня даних ризиків.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Управління ризиком в страховому бізнесі вважається досить особливим. Передусім це пов'язано зі сферою роботи страхової компанії, яка полягає у добровільному прийнятті на себе ризиків інших суб'єктів господарювання за певну плату. Відповідно до цього, управління ризиками ґрунтується на застосуванні спеціальних механізмів, властивих тільки страховій діяльності: перестраховування, попереджувальних дій, формування страхових резервів. Окрім того, страхова компанія повинна реалізовувати зниження ризиків, пов'язаних з обслуговуванням договорів страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимова І.Ю. Управління фінансовими ризиками страхових компаній з метою забезпечення економічної безпеки *Економічний простір*. 2016. № 115. С. 112–125.
2. Яворська Т.В. Концептуальні положення гарантування безпеки страхових компаній в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 668–673.
3. Клепикова О.А. Розробка моделей оцінки економічної спроможності страхової компанії з використанням сучасних технологій імітаційного моделювання. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 2 (49). С. 32–39.
4. Офіційний сайт АТ «СГ «ТАС». Річна звітність. URL : <https://sgtas.com.ua/ua/regulyarnaya-godovaya-informacziya/perel%D1%96k-zv%D1%96tnost%D1%96-za-2015-r%D1%96k/>
5. Лубкей Н.П. Систематизація фінансових ризиків страхових компаній та особливості управління ними в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 862–866.

REFERENCES:

1. Gherasymova I.Ju. Upravlinnja finansovymy ryzykamy strakhovykh kompanij z metoju zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky. *Ekonomichnyj prostir*. 2016. № 115. S. 112–125.
2. Javorsjka T.V. Konceptualjni polozhennja gharantuvannja bezpeky strakhovykh kompanij v Ukrajinі. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky*. 2015. № 4. S. 668–673.
3. Klepikova O.A. Rozrobka modelej ocinky ekonomichnoji spromozhnosti strakhovoji kompaniji z vykorystannjam suchasnykh tekhnologij imitacijnogho modeljuvannja. *Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj*. 2013. № 2 (49). S. 32–39.
4. Oficijnyj sajт AT SGh «TAS». Richna zvitnistj URL : <https://sgtas.com.ua/ua/regulyarnaya-godovaya-informacziya/perel%D1%96k-zv%D1%96tnost%D1%96-za-2015-r%D1%96k/>
5. Lubkej N.P. Systematyzacija finansovykh ryzykiv strakhovykh kompanij ta osoblyvosti upravlinnja nymy v Ukrajinі. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky*. 2017. № 20. S. 862–866.

УДК 339.727(477)

Литвинова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

Непран А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Литвинов А.І.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри агрологістики
та управління ланцюгами постачання
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

Lytvynova Olena
Doctor of Philosophy in Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Chair of Marketing,
Entrepreneurship and Organization of Production,
V.V. Dokuchaev Kharkiv National Agrarian University

Nepran Andriy
Candidat of Sciences in Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of Chair of International Economic Relations and Finance,
Kharkiv University of Trade and Economy
of Kyiv National University of Trade and Economy

Litvinov Anatoly
Doctor of Philosophy in Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Chair of Agrolistics and Supply Chain Management,
Petro Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture

ВАЛЮТНИЙ РИНОК В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ

CURRENCY MARKET IN UKRAINE: PROSPECTS OF DEVELOPMENT FOR ENTREPRENEURS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням окреслення перспектив розвитку українських підприємств у світлі проголошеного курсу на інтеграцію з ЄС та Організацією Північноатлантичного договору, а також у зв'язку з набранням чинності Закону України «Про валюту і валютні операції». На основі проведеного дослідження обґрунтовано висновки про позитивний характер валютної лібералізації в Україні для підприємств, доцільність визнання цифрових валют та фінансових інструментів, що на них засновуються, розкрито позитивний вплив цих чинників на підприємств, зокрема через сприяння стабілізації гривні, розширення спектру доступних для підприємств фінансових інструментів, розширення можливостей щодо залучення клієнтів у глобальному, міжнародному розрізі. Практична цінність одержаних результатів полягає в обґрунтуванні таких напрямів поліпшення підприємницького середовища, як зменшення негативного впливу олігополізованих фінансових інституцій, сприяння розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції, розширення ринків через спрощення доступу до міжнародної фінансової інфраструктури.

Ключові слова: валютний ринок, лібералізація, підприємництво, розвиток, цифрові валюти.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена описанию перспектив развития украинских предпринимателей в свете провозглашенного курса на

интеграцию с ЕС и Организацией Североатлантического договора, а также в связи со вступлением в силу Закона Украины «О валюте и валютных операциях». На основе проведенного исследования обоснованы выводы о позитивном характере валютной либерализации в Украине для предпринимателей, целесообразности признания цифровых валют и основанных на них финансовых инструментов. Раскрыто позитивное влияние этих факторов на предпринимателей, в частности через способствование стабилизации курса гривны, расширение спектра доступных для предпринимателей финансовых инструментов, расширения возможностей по привлечению клиентов в глобальном, международном аспекте. Практическая ценность полученных результатов состоит в обосновании таких направлений улучшения предпринимательской среды, как уменьшение негативного влияния олигополизованных финансовых институций, содействие развитию процессов международной экономической интеграции, расширение рынков посредством упрощения доступа к международной финансовой инфраструктуре.

Ключевые слова: валютный рынок, либерализация, предпринимательство, развитие, цифровые валюты.

ANNOTATION

The article is devoted to the issues of outlining the prospects of development for Ukrainian entrepreneurs in the light of the proclaimed course to the EU and North Atlantic Treaty Organization

integration along with the implementation of the Law of Ukraine "On Currency and Currency Markets". The research was developed on the grounds of common and special scientific methods. Methodological basis was formed with the systematic approach. Monographic method was used for researching the theoretic aspects, methods of induction and deduction along with methods of analysis and synthesis were used for developing and substantiating the conclusions. Based on the developed research the conclusions on positive character of currency liberalization in Ukraine for entrepreneurs were substantiated. The advisability of recognition the digital currencies and derived from them financial instruments was grounded. Positive impact of these factor on the entrepreneurship environment by the way of improving hryvna, widening the spectrum of available financial instruments, opening the new possibilities for attracting clients in the global, international context was unveiled. The problematic, tied to the currency market issues, its development and prospects which open up for entrepreneurs has always been a topic of scientific and practical interest on the grounds of its relevance and applied character. Meanwhile, now is the first time since Ukraine regain its nationhood when such powerful currency liberalization is taking place. The important aspect of this phenomena is new prospective that opens for the entrepreneur due to the currency liberalization. So the substantiation of the approaches of practical realization of new opportunities needs further development. Practical value of the acquired results is that the such directions of improving the entrepreneurial environment as lessen the negative impact of oligopolistic financial institutions, promotion the process of international economic integration, widening the markets through simplifying the access to the international financial infrastructure were substantiated.

Key words: currency market, liberalization, entrepreneurship, development, digital currencies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поточна соціально-економічна ситуація в Україні є доволі складною. З одного боку, вона характеризується потужною реструктуризацією експорту до країн ЄС. Це на практиці підтверджує офіційно проголошений курс на інтеграцію України до європейської та світової економічних систем. Зміни до Конституції України, прийняті Верховною Радою України 07.02.2017, спрямовані на закріплення стратегічного курсу держави на набуття повноцінного членства України в ЄС та в Організації Північноатлантичного договору, є потужним сигналом про сталість зовнішнього вектору розвитку.

Разом із тим несприятлива демографічна ситуація, проблемна ситуація з доходами населення, несприятлива для споживачів тарифна політика, міграційні тенденції стримують зростання внутрішнього споживчого ринку. Але розвиток підприємницької діяльності тісно пов'язаний зі зростанням споживчих ринків. І стосовно поточної ситуації таке зростання є можливим або в секторі державних та громадських закупівель (включаючи комунальну сферу та органи місцевого самоврядування), або на зовнішніх ринках. Ведення зовнішньоекономічної діяльності пов'язане з валютними інструментами та валютним ринком. До недавнього часу правила роботи для суб'єктів підприємницької діяльності були жорстко регламентовані на основі Декрету «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [1], що нещодавно втратив чинність.

Із набранням чинності 07.02.2019 Закону України «Про валюту і валютні операції» [2], прийнятого 21.06.2018, для підприємців відкриваються нові можливості. Їх реалізація на практиці дасть змогу повніше реалізувати творчий потенціал українського підприємництва, залучити до економіки валютні кошти, здійснити оздоровляючий вплив на сальдо балансу зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням дослідження різноманітних аспектів розвитку валютного ринку в Україні приділяли свою увагу багато фахівців. Із останніх слід відзначити праці М.М. Король та О.Р. Стасишиної, які зазначають на провідній ролі, що відіграє валютний ринок у системі заходів, спрямованих на сприяння залученню іноземних інвестицій [3]; А. Кузнєцової та М. Місяць, які обґрунтовують доцільність лібералізації валютного ринку в Україні із застереженням щодо запобігання при цьому непродуктивному виведенню капіталу за межі України [4]; колективу авторів на чолі з О.М. Пахненко, які відзначають недосконалість валютного ринку України, обмежені можливості підприємців щодо хеджування валютних ризиків та фактичну відсутність адекватних фінансових інструментів для цього [5]; В.А. Табінського, Є.О. Колеснік та І.С. Сіліної, які акцентують на пріоритетності забезпечення стабільності валютного курсу як головній передумові економічного розвитку [6]; В.М. Харабари, який указує на надзвичайно широкі валютні обмеження в системі валютного регулювання України [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Зміна підприємницького середовища у зв'язку з прийняттям нових законодавчих нормативів може бути причиною потужного впливу на всі аспекти підприємницької діяльності. У цих умовах невирішеним питанням залишається розроблення обґрунтування перспектив розвитку підприємницької діяльності в контексті запроваджених змін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Статтю присвячено питанням окреслення перспектив розвитку українських підприємців у світлі проголошеного курсу на інтеграцію з ЄС та Організацією Північноатлантичного договору, а також у зв'язку набранням чинності Закону України «Про валюту і валютні операції».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Валютний ринок України характеризується складним та заплутаним законодавчим механізмом регулювання. За свідченням експертів, система валютного регулювання в Україні нараховує понад сотню нормативних актів, до яких постійно вносяться зміни (у середньому 12 поправок у кожний протягом

року) [8]. Такий стан речей стоїть на заваді економічному розвитку українських підприємств та є значною перешкодою для залучення іноземних інвестицій та технологічних інновацій. Також це стримує й розвиток самого валютного ринку.

Провідну роль у процесах формування та забезпечення функціонування валютного ринку України відіграє Національний банк України (НБУ). Його роль як регулятора валютного ринку проявляється через розроблення та впровадження нормативних документів, що стосуються грошово-валютної сфери.

Важливим індикатором валютного ринку є офіційний валютний курс, який використовують підприємствами, організаціями та установами всіх форм власності для обліку валютних цінностей. Цей курс також установлює НБУ своїми постановами. Слід зазначити, що постанови про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют видаються не щоденно, а в разі зміни офіційного курсу. Також ці постанови не несуть зобов'язань щодо купівлі або продажу валюти за встановленим курсом.

Відповідно до ст. 7 Закону «Про Національний банк України» [9], НБУ забезпечує накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій із ними та банківськими металами. Це дуже потужний інструмент впливу на валютний ринок та реалізації своєї політики на валютному ринку України. І на відміну від законодавчих та нормативних способів впливу операції з валютним резервом мають ринковий характер. Це є позитивним чинником, тому що ринкові механізми за своєю природою є схильними до саморегуляції. А нормативні, навпаки, потребують контролю. При цьому допущені під час їх складання невідповідності сприяють розбалансуванню економіки, формуванню дефіцитів і диспропорцій. Регулювання курсу національної валюти та загального попиту і пропозиції грошей НБУ здійснює шляхом проведення валютних інтервенцій. Це передбачено ст. 28 Закону «Про Національний банк України» [9].

Слід відзначити, що заходи у сфері нормативів можуть дуже потужно впливати на ринкові складники: обсяг попиту і пропозиції на валюту, її курс.

Так, в Україні діє запроваджене НБУ обмеження юридичних осіб у праві розпорядження своєю валютою. Вони мають передавати 50% своїх надходжень в іноземній валюті з-за кордону для обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України. Це стосується всіх без винятку суб'єктів підприємницької діяльності і регулюється Постановою НБУ № 65 від 12.06.2018 [10]. При цьому комерційні банки уповноважуються здійснювати такі операції без доручення власників коштів.

Окремі види надходжень звільняються від обов'язкового продажу. Це, зокрема, кошти, що надійшли на користь держави або під державні гарантії; за проектами (програмами) міжнарод-

ної технічної допомоги, що пройшли державну реєстрацію; у вигляді грантів від міжнародних фінансових організацій; що надійшли для здійснення іноземних інвестицій в Україну та за деякими іншими призначеннями. У поєднанні з обмеженнями щодо придбання юридичними особами іноземної валюти це сприяє формуванню завищеної пропозиції з одночасним зниженням попиту. На ринку готівкової валюти також діють певні обмеження, зокрема щодо граничної суми валюти, що може придбати фізична особа.

Модернізація системи валютного регулювання, наближення валютних відносин до нормативів ЄС є важливими кроками на шляху до більш глибокої інтеграції України у світову та європейську економічні системи. Тим більше що Угодою про асоціацію з ЄС передбачено забезпечення вільного руху капіталу, пов'язаного з надходженням прямих інвестицій та інвестуванням, та виплати або репатріації цих капіталів та прибутку, отриманого з них (ст. 145 [11]), а також низка інших умов, пов'язаних із лібералізацією фінансових операцій. З огляду на перспективу майбутнього членства в ЄС, Україна має відповідати низці вимог (зокрема, Копенгагенським критеріям [12]), які в економічній сфері включають до свого складу наявність дієвої ринкової економіки, достатню розвиненість фінансового сектору, здатність витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у межах ЄС.

У сфері валютного ринку вимога впровадження валюти євро не є обов'язковою для нових членів. Але вимога входження до Європейського економічного і валютного союзу залишається. Свою діяльність у сфері валютних відносин країни – члени Європейського економічного і валютного союзу здійснюють із перспективою на впровадження в кінцевому підсумку євро як єдиної європейської валюти. Проте запровадження євро залежить від країни і не є обов'язковим. Але обов'язковими є вимоги даного союзу у фінансовій сфері, у питаннях валютного контролю та регулювання, розробленні й проведенні державою своєї економічної політики. Отже, приведення валютних відносин у відповідність до нормативів ЄС сприятиме більш тісній інтеграції України до європейської та світової економічних систем. І, що не менш важливо, сприятиме збільшенню обсягів залучення інвестицій, зростанню валютного ринку й економічному розвитку.

Валютні обмеження, що діють в Україні, запроваджені відповідно до системи валютного контролю, відповідно до Декрету КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [1], що діяв до 07.02.2019. Зараз система валютного контролю трансформується в систему валютного регулювання. Цей процес здійснюється відповідно до Закону України «Про валюту і валютні операції» [2], що набув чинності 07.02.2019 і започаткував справжню, а не декларативну лібералізацію валютної системи України.

Лібералізація валютного регулювання набуває особливого значення не лише тому, що стара та зарегульована система стримує економічний розвиток, а й через прагнення України тісніше інтегруватися до європейського та світового економічного простору. Це сприятиме спрощенню доступу продукції українських виробників на європейський та інші міжнародні ринки, а отже, дасть змогу більш повно реалізувати їх економічний потенціал, підвищити ефективність економіки та прискорити її розвиток. Перспективи лібералізації валютного регулювання в Україні слід пов'язувати з уже згаданим Законом «Про валюту і валютні операції» [2]. Цей Закон запроваджує початок роботи з лібералізації валютного ринку в Україні та створює умови для формування нових, більшою мірою орієнтованих на ринок, підходів до організації діяльності на валютному ринку.

Зокрема, у зв'язку з набранням чинності даного Закону слід очікувати приток в Україну іноземного капіталу, у тому числі у формі інвестицій. Але, оскільки в Україні валютою розрахунків у внутрішніх господарських операціях залишається гривня, це дасть змогу сформуванню підвищеного попиту на неї, що є важливим чинником забезпечення стабільності курсу національної валюти. Іншим важливим чинником лібералізації на валютному ринку є наближення українського й європейського законодавства з питань валютного ринку, про що було викладено вище.

Тепер розглянемо найбільш суттєві, на нашу думку, зміни та їхні наслідки. Почнемо з того, що змінюється сам принцип валютного регулювання: із «дозвільного» він стає «повідомлюваним». Тобто суб'єкт валютного регулювання не одержує дозвіл перед операцією, як це передбачалося раніше, а лише повідомляє органи валютного контролю про те, що така операція здійснилася. Тобто функція попереднього контролю відмінюється. Ця зміна стосується всіх суб'єктів валютного контролю й є важливою умовою лібералізації валютних відносин.

Іншою важливою умовою лібералізації валютних відносин є зняття валютних обмежень. Зокрема, Законом проголошується свобода здійснення валютних операцій і право фізичних та юридичних осіб укладати та виконувати угоди в національній та іноземній валютах, відкривати рахунки в іноземних фінансових установах, придбавати валюту і валютні цінності за кордоном (ст. 2) [2]. При цьому єдиним законним платіжним засобом в Україні залишається гривня (ст. 5) [2].

Такі зміни законодавства відкривають дрібному та середньому бізнесу широкі можливості для інтеграції у світовий економічний простір. Якщо логістичні ланцюжки для поставок товарів на закордонні ринки вже сформовані за допомогою «Укрпошти» та недержавних служб доставки, то фінансовий складник цього напрямку бізнесу залишався дуже складним, переду-

сім через заборону мати закордонні рахунки без індивідуальних ліцензій НБУ. Зняття цього обмеження дасть змогу не лише збільшити обсяги експорту, а й вирішити важливі соціальні проблеми і створити нові робочі місця, орієнтовані на експорт та відповідні джерела доходів. Дозвіл відкривати закордонні рахунки юридичним особам також дасть їм змогу стати ближче до клієнтів і надати їм більш прості способи оплати за свою продукцію та послуги, що також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських товарів та послуг на міжнародних ринках.

Дуже великі перспективи має напрям формування в Україні ринку цифрових валют. Цей напрям діяльності сьогодні залишається невизнаним на законодавчому рівні, що перешкоджає суб'єктам господарської діяльності користуватися цифровими валютами як платіжними інструментами. При цьому капіталізація світового ринку цифрових валют, за даними CoinMarketCap [13], станом на початок 2018 р. становила понад 618 млрд дол. США. Водночас обсяг ринку цифрової валюти BTC (Bitcoin) в Україні на початок 2018 р. становив близько 20 млн грн [14], що є порівняно невеликою сумою. Але за обсягом розповсюдження Bitcoin Україна посідає 21-е місце у світі та випереджує такі країни, як Швейцарія, Туреччина, Чехія, Японія [15]. Це формує сприятливі перспективи для поширення в Україні цифрових валют. А лібералізація валютного ринку може виступати при цьому додатковим сприятливим чинником.

Розвиток ринку цифрових валют є важливим чинником стабілізації валютного курсу, адже в разі їх законодавчого визнання цифрові валюти виступатимуть своєрідним заміном традиційних валют, тому частина попиту, яка раніше спрямовувалася на традиційні валюти, переміститься на їхні цифрові заміники. При цьому більш обережні у своїх діях та більш консервативні люди зможуть і далі надавати перевагу традиційній валюті, а більш активні та інноваційні – отримати переваги від користування електронними валютами.

За нашими оцінками, визнання в Україні цифрових валют призведе до збільшення попиту на гривню і відповідного укріплення її курсу в межах понад 10% на ринку операцій з обміну валют фізичними особами. За подальшого розвитку ринку цифрових валют цей стабілізаційний вплив буде зростати і стане відчутним не лише для фізичних осіб, а й для суб'єктів господарської діяльності. Тобто за умови, якщо цифрові валюти є визнаним грошовим інструментом, їх використання сприятиме зміцненню національної валюти, її стабілізації та прискоренню економічного розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Лібералізація валютного ринку України, перенесення пріоритетів у валютній системі зі сфери валютного контролю до сфери валютно-

го регулювання відкриває підприємцям нові можливості щодо просування своєї продукції та послуг на зовнішніх ринках. Дозвіл юридичним та фізичним особам відкривати рахунки в банківських установах за кордоном (ст. 2 Закону України «Про валюту і валютні операції» [2]) дає змогу суттєво спростити механізм фінансових розрахунків із закордонними партнерами як за експортними, так і за імпорнтними операціями. Спрощення механізму розрахунків підвищує конкурентоспроможність українських контрагентів та забезпечує стимулюючий ефект на динаміку обсягів зовнішньоекономічних операцій. Це тим більш важливо в умовах дії несприятливих тенденцій на внутрішньому ринку, які стримують зростання місцевого підприємництва та спонукають до пошуку нових ринків за межами України.

Наступним кроком у сфері лібералізації валютних відносин є визнання фінансових інструментів, що засновуються на технологіях цифрових валют. Про практичну можливість цього свідчить досвід країн ЄС, Японії та ін. Здійснення відповідних заходів своїм результатом матиме розширення сфери грошового обігу, зменшення олігополістичного впливу потужних фінансових інституцій, збільшення стабільності грошової одиниці України. Позитивними чинниками для підприємців при цьому виступають стабілізація гривні, розширення їхніх можливостей у сфері фінансових розрахунків, більш широкі можливості щодо залучення клієнтів у глобальному, міжнародному розрізі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету міністрів України від 19.02.1993 № 15–93. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1389888381251622>
2. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21.06.2018 р. №2473-11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 12.02.2019).
3. Король М.М., Стасишина О.Р. Валютний ринок України: стан, проблеми, перспективи. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3. С. 65–70.
4. Кузнєцова А., Місяць Н. Переваги та недоліки лібералізації валютного регулювання в Україні. *Світ фінансів*. 2017. № 3 (52). С. 136–146.
5. Пахненко О.М., Глубока Н.А., Черненко Є.О. Валютні деривативи як інструменти хеджування валютних ризиків в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 10. С. 62–68.
6. Табінський В.А., Колеснік Є.О., Сіліна І.С. Стабілізація валютного курсу як необхідний фактор економічного розвитку України. *Молодий вчений*. 2017. № 12 (52). С. 768–772.
7. Харабара В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку валютного ринку України. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 28–30.
8. Степанюк Є. Валютна лібералізація в Україні: що швидше, то краще? *Дзеркало тижня*. 2018. № 7. URL : https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-v-ukrayini-scho-shvidshe-to-krasche-270306_.html
9. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 10.12.2018).

10. Про запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті та встановлення розміру обов'язкового продажу таких надходжень : Постанова Правління НБУ від 12.06.2018 № 65. URL : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=71584909> (дата звернення: 10.12.2018).
11. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
12. Копенгагенські критерії членства в Європейському Союзі (інформаційно-аналітична довідка). URL : <https://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774> (дата звернення: 12.02.2019).
13. CoinMarketCap: Global Charts. URL : <https://coinmarketcap.com/charts> (online; accessed: 10.12.2018).
14. Coin Dance. Local Bitcoins Volume (Ukraine). URL : <https://coin.dance/volume/localbitcoins/uah> (online; accessed: 10.12.2018).
15. TotalCrypto.io: Bitcoin Adoption: Trading Volume by Country. URL : <https://totalcrypto.io/bitcoin-adoption-trading-volume-country> (online; accessed: 10.12.2018).

REFERENCES:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (1993) Decree “On the System of Currency Regulation and Currency Control” on 19.02.1993 № 15-93 [Electronic resource]. Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1389888381251622>
2. Verkhovna Rada of Ukraine (2018) On Currency and Currency Operations : Law of Ukraine on 21.06.2018 №2473-VIII [Electronic resource]. Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (online; accessed: 12.02.2019).
3. Korol M.M., Stasyshyna O.R. (2015) Currency Market of Ukraine: Condition, Problems and Prospects. Sustainable Development of Economy. № 3. Pp. 65–70.
4. A. Kuznietsova, N. Misiats (2017) Advantages and Disadvantages of the Liberalization of Foreign Currency Exchange Arrangements in Ukraine. *World of Finance*. № 3 (52). Pp. 136–146.
5. Pakhnenko O.M., Gluboka N.A., Chernenko E.O. (2017) Foreign Exchange Derivatives as a Tool for Hedging Currency Risks in Ukraine. *Market Infrastructure*. № 10. Pp. 62–68.
6. Tabinsky V.A., Kolesnik E.O., Silina I.S. (2017) Stabilization of Exchange Rate as the Necessary Factor of Economic Development of Ukraine. *Young Scientist*. № 12 (52). Pp. 768–772.
7. Kharabara V. (2016) Current State and Prospects of Development of the Foreign Exchange Market of Ukraine. *Ekonomika ta derzhava*. № 3. Pp. 28–30.
8. Stepaniuk E. (2018) Currency Liberalization in Ukraine: the Faster the Better? [Electronic resource]. *Dzerkalo Tyzhnia*. № 7. Access mode: https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-v-ukrayini-scho-shvidshe-to-krasche-270306_.html
9. Verkhovna Rada of Ukraine (1999) On the National Bank of Ukraine : Law of Ukraine on 20.05.1999. № 679-XIV [Electronic resource]. Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (online; accessed: 10.12.2018).
10. National Bank of Ukraine (2018) On Implementing Obligatory Sale of Foreign Currency Income and Setting the Size of Obligatory Sale of such Income : Resolution on 12.06.2018 № 65 [Electronic resource]. Access mode: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=71584909> (online; accessed: 10.12.2018).
11. EU, Ukraine (2014) Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part [Electronic resource]. Access mode: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

12. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (n.d.) Copenhagen Criteria for Membership in the European Union (information and analytical information) [Electronic resource]. Access mode : <https://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774> (online; accessed: 12.02.2019).
13. CoinMarketCap (n.d.) CoinMarketCap: Global Charts [Electronic resource]. Access mode: <https://coinmarketcap.com/charts> (online; accessed: 10.12.2018).
14. Coin Dance (n.d.) Coin Dance. LocalBitcoins Volume (Ukraine) [Electronic resource]. Access mode: <https://coin.dance/volume/localbitcoins/uah> (online; accessed: 10.12.2018).
15. TotalCrypto.io (n.d.) TotalCrypto.io: Bitcoin Adoption: Trading Volume by Country [Electronic resource]. Access mode: <https://totalcrypto.io/bitcoin-adoption-trading-volume-country> (online; accessed: 10.12.2018).

УДК 338.64

Майборода О.Є.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Косарева І.П.***кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Тодика Р.В.***студент**Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Majboroda OI'ga***Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
Professor of the Department of Finance and Credit
Kyiv National University of Trade and Economics
Kharkiv Institute of Finance***Kosaryeva Iry'na***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance and Credit
Kyiv National University of Trade and Economics
Kharkiv Institute of Finance***Tody'ka Rodion***Student**Kiev National University of Trade and Economics
Kharkiv Institute of Finance*

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE ROVER CAPITAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто низку питань, які доцільно розглядати в процесі створення системи управління оборотним капіталом підприємства (йдеться про низку компонентів щодо організації ефективної системи управління оборотним капіталом підприємства). Розглянуто основні напрями підготовчого етапу організації системи управління оборотним капіталом підприємства, а також визначено основну мету управління оборотними активами – забезпечення оптимальних обсягів усіх складників, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства. Окреслено результати управління оборотним капіталом: комплексне використання сировини та матеріалів; зростання обсягів виробництва продукції; зменшення дебіторської заборгованості; підвищення оборотності оборотного капіталу; зменшення тривалості одного обороту; істотне скорочення кількості непотрібних робіт; надання діяльності підприємств цілеспрямованості; формування системи мотивації роботи персоналу; забезпечення ефективності, а саме прибутковості підприємства у цілому, тощо.

Ключові слова: підприємство, капітал, оборотний капітал, джерела фінансування, прибуток, фінансовий стан, управління, аналіз, оптимізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен ряд вопросов, которые целесообразно рассматривать в процессе создания системы управления оборотным капиталом предприятия (речь идет о ряде компонентов по организации эффективной системы управления оборотным капиталом предприятия). Рассмотрены основные направления

подготовительного этапа организации системы управления оборотным капиталом предприятия, а также определена основная цель управления оборотными активами – обеспечение оптимальных объемов всех составляющих, способствующих повышению экономической выгоды предприятия. Обозначены результаты управления оборотным капиталом: комплексное использование сырья и материалов; рост объемов производства продукции; уменьшение дебиторской задолженности; повышение оборачиваемости оборотного капитала; уменьшение продолжительности одного оборота; существенное сокращение количества ненужных работ; предоставление деятельности предприятий целеустремленности; формирование системы мотивации работы персонала; обеспечение эффективности, а именно доходности предприятия в целом, и т. п.

Ключевые слова: предприятие, капитал, оборотный капитал, источники финансирования, прибыль, финансовое состояние, управление, анализ, оптимизация.

ANNOTATION

The article deals with a number of issues that should be considered in the process of creating a system of working capital management of an enterprise, or a number of components concerning the organization of an efficient system of management of working capital of an enterprise, the main directions of the preparatory stage of organization of the management of working capital management of the enterprise are considered, as well as the main purpose of management of current assets in the following way: to provide optimal amounts of all components that will enhance the economic benefits of the results of management of working capital

are outlined: the complex use of raw materials and materials; increase in production volumes; decrease in receivables; increase of working capital of working capital; reduction of the duration of one turnover; a significant reduction in the amount of unnecessary work; provision of activity of enterprises of purposefulness; formation of system of motivation of work of the personnel; ensuring efficiency, namely profitability of the enterprise as a whole, etc. Each goal needs to be effectively implemented at the expense of selected tasks, which together can change the financial condition of the enterprise, make it stronger in the market, withstand competitive struggle in its direction of activity. One of the main reasons for the tasks is the choice of the main components of the working capital of the enterprise, for which it is necessary to direct the managerial influence to achieve changes in the financial state of the enterprise. The study of quantitative and qualitative characteristics of sources of working capital financing should be based on methodological approaches to studying the directions of its use. Research of sources of working capital financing is thus a logical continuation of the study of the directions of its use. Working capital management should ensure a search for a compromise between the risk of liquidity loss and the efficiency of work, which is limited to solving two important tasks, such as ensuring payment and an acceptable volume, structure and return on assets.

Key words: enterprise, capital, working capital, sources of financing, profit, financial condition, management, analysis, optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Значна кількість вітчизняних науковців і практиків уважають, що в сучасних умовах розвиток української економіки та її провідного напрямку – промисловості, зокрема більшості її галузей, залежить від використання новітніх підходів до системи управління оборотним капіталом підприємства. Тобто ефективність економіки визначається стійким фінансовим станом підприємства, який можливо забезпечити шляхом створення сучасної системи управління оборотним капіталом підприємства.

Окрім того, низка авторів основним джерелом фінансування розвитку підприємства вважає прибуток, який значною мірою залежить від стану оборотного капіталу на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Істотний внесок у дослідження процесу управління оборотними коштами підприємства зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: А. Сміт, Й. Шумпетер, А. Золотарьов, І. Зятковський, А.М. Поддєрьогін, С.О. Терещенко, В. Ковальов, В.В. Бочаров, Ю.В. Кваша, Н.О. Крамзіна, С.С. Нестеренко, С.Ф. Покропивний, С.М. Писаренко, О.С. Поважний, А.С. Філімоненков та ін. [9, с. 137].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розвиток ринкової економіки в Україні зумовлює певні умови господарювання. Ключовою проблемою залишається для підприємств організація ефективної системи управління оборотним капіталом. Нестача на підприємстві оборотних активів призводить до погіршення фінансового стану, збитковості, а не прийняття оперативних заходів може спри-

чинити на підприємстві фінансову кризу і навіть призвести до банкрутства. Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Постійний аналіз стану оборотного капіталу та формування системи управління оборотним капіталом є тим основним завданням, яке кожне підприємство, що намагається бути успішним, повинно створювати ефективні системи підтримки рівня оборотного капіталу на оптимальному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні протягом визначеного періоду часу. Управління оборотним капіталом для підвищення рівня прибутковості підприємства є безперервним процесом дії на кожен його елемент [13, с. 40].

Інші автори вказують, що існує залежність між прибутком і рівнем оборотного капіталу. За низького рівня оборотного капіталу виробнича діяльність не підтримується належним чином, звідси – можлива втрата ліквідності, періодичні збої в роботі й низький прибуток [1].

Слід зазначити, що капітал створює додаткову вартість, яка після реалізації продукції принесе прибуток. Капітал – це самозростаюча вартість. Капітал – це рухома вартість, яка знаходиться в постійному русі, і чим швидше оборот авансованої вартості, тим менше потрібні кошти для досягнення поставленої мети – отримання прибутку [7, с. 39].

Ураховуючи значні темпи інфляції, потреба підприємств в оборотних коштах постійно зростає, і це пов'язано зі зростанням цін на матеріальні ресурси, планові запаси яких підприємства мають створювати. Саме цей чинник у нинішніх умовах функціонування економіки в Україні найбільшою мірою спричиняє хронічний брак оборотних коштів на підприємствах, що погіршує їхні фінансовий стан та платоспроможність. Найчастіше це має місце за недоотримання прибутку, а за збиткової діяльності – зменшення («проїдання») власних оборотних коштів підприємства [8, с. 206].

Унаслідок цього постає необхідність формування на підприємствах системи управління оборотним капіталом, що повинно сприяти як зростанню його прибутковості, так і підвищенню фінансової стійкості підприємства.

О.Л. Польова та Л.Ю. Жмурко, посилаючись на Г.В. Брушко, вважають, що система управління оборотним капіталом – це система цілеспрямовано організованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотним капіталом і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які причетні до прийняття управлінських рішень щодо ефективного функціону-

вання оборотного капіталу) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження та трансформації взаємопов'язаних процесів формування й використання оборотного капіталу і джерел його фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням впливу на нього чисельних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища [11, с. 92; 4].

І.В. Причепка, Н.В. Кравець, В.І. Блонська, Н.Б. Толопка також вважають, що система управління оборотним капіталом є сукупністю взаємопов'язаних та узгоджених між собою елементів, цілей і методів, які визначають напрями руху та регулювання оборотного капіталу в межах виробничої системи. Об'єктами управління в межах даної системи, насамперед, виступають оборотні активи, джерела формування оборотних активів та всі економічні відносини, що виникають у процесі кругообігу оборотного капіталу підприємства [12, с. 39; 2, с. 122].

Однією з найважливіших проблем дослідження оборотного капіталу підприємств із методологічного погляду є оцінка рівня ефективності його управління, що виявляється у результативності його функціонування. Така оцінка необхідна як у процесі формування оборотного капіталу, так і в процесі його використання [7, с. 41].

Виходячи із цього, необхідно окреслити низку питань, які доцільно розглядати в процесі створення системи управління оборотним капіталом підприємства: йдеться про низку компонентів щодо організації ефективної системи управління оборотним капіталом підприємства (рис. 1).

Інформація, що наведена на рис. 1, є загальноприйнятим підготовчим етапом формування на підприємстві системи управління оборотним капіталом. Проте кожне підприємство має виконати у цьому напрямі свої, тільки йому притаманні розробки. Основним на початковому етапі формування системи управління оборотним капіталом, безперечно, слід уважати визначення мети, яку формулює підприємство, його керівництво та фахівці. Правильно визначена мета повинна забезпечувати подальший розвиток підприємства та зменшення впливу негативних чинників передусім на його фінансову діяльність.

У своєму дослідженні Л.В. Пельтек та С.М. Писаренко [10, с. 44], посилаючись на О.С. Бондаренко [3], основну мету управління оборотними активами визначають так: забезпечення оптимальних обсягів усіх складників, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства. Визначення такої мети пов'язане з двома основними фактами. По-перше, швидка зміна зовнішнього середовища зумовлює прийняття рішень щодо обсягів усіх складників оборотних активів та пропорції між ними, які повинні забезпечувати безперервність діяльності підприємства та достатній рівень його ліквідності, платоспроможності. По-друге, управління оборотними активами має спрямовуватися на забезпечення потенційної можливості отримання підприємством грошових надходжень від використання кожного їх складника [10, с. 44; 3].

Кожна мета потребує ефективної реалізації за рахунок підібраних завдань, які в комплексі можуть змінювати фінансовий стан підприємства, зробити його міцнішим на ринку, витриму-

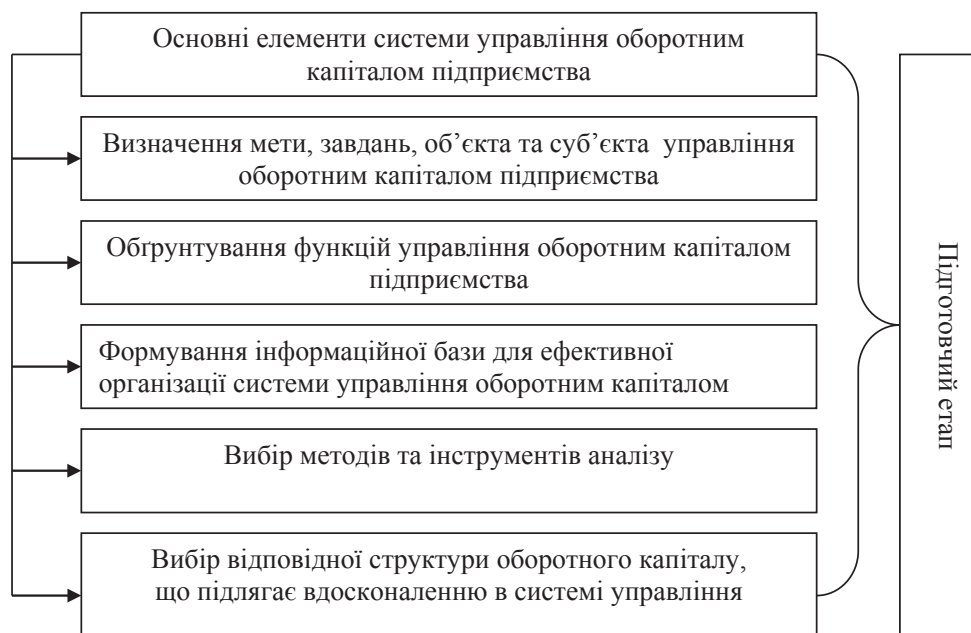


Рис. 1. Основні напрями підготовчого етапу організації системи управління оборотним капіталом підприємства

вати конкурентну боротьбу у своєму напрямі діяльності. Одним з основних в обґрунтуванні завдань є вибір основних складників оборотного капіталу підприємства, на які необхідно спрямувати управлінський вплив для досягнення змін у фінансовому стані підприємства.

Так, Л.В. Пельтек та С.М. Писаренко наголошують, що управління оборотним капіталом повинне забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи, що зводиться до вирішення таких двох важливих завдань, як забезпечення платіжності та прийнятного обсягу, структури і рентабельності активів [10, с. 45; 3]. Автори стверджують, що управління оборотними активами проводиться за двома напрямками: формування необхідного рівня окремих видів оборотних активів і визначення їх суми у цілому та формування структури джерел фінансування цих активів. Кожен із цих етапів на підприємстві передбачає обґрунтування прийнятих обсягів оборотних активів, кожного їхнього складника та найраціональнішої стратегії їх фінансування. В економічній літературі виділяються переважно чотири підходи до фінансування оборотних активів: ідеальний, агресивний, консервативний, компромісний.

Л.С. Гаватюк та І.О. Захарчук пропонують на першому етапі виконувати аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді, що включає аналіз динаміки загального обсягу та складу оборотних активів підприємства; аналіз оборотності окремих видів оборотних активів у загальній їх сумі; аналіз рентабельності оборотних активів; аналіз основних джерел фінансування оборотних активів. Другий етап характеризується вибором політики формування оборотних активів підприємства. З наукової позиції виокремлюються три принципові підходи до формування оборотних активів підприємства: консервативний, помірний і агресивний. Третій етап передбачає оптимізацію обсягів оборотних активів [5, с. 109]. На рис. 2 наведено організацію управління оборотним капіталом підприємства.

нансування оборотних активів. Другий етап характеризується вибором політики формування оборотних активів підприємства. З наукової позиції виокремлюються три принципові підходи до формування оборотних активів підприємства: консервативний, помірний і агресивний. Третій етап передбачає оптимізацію обсягів оборотних активів [5, с. 109]. На рис. 2 наведено організацію управління оборотним капіталом підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження кількісних та якісних характеристик джерел фінансування оборотного капіталу має ґрунтуватися на методичних підходах до дослідження напрямів його використання. Дослідження джерел фінансування оборотного капіталу є, таким чином, логічним продовженням дослідження напрямів його використання [6, с. 138].

Важливими результатами управління оборотним капіталом є: комплексне використання сировини та матеріалів; зростання обсягів виробництва продукції; зменшення дебіторської заборгованості; підвищення оборотності оборотного капіталу; зменшення тривалості одного обороту; істотне скорочення кількості непотрібних робіт; надання діяльності підприємств цілеспрямованості; формування системи мотивації роботи персоналу; забезпечення ефективності, а саме прибутковості підприємства у цілому, тощо. Як уже зазначалося, кожне підприємство має певні особливості та власний процес розвитку, тому під час формування системи управління оборотним капіталом необ-



Рис. 2. Організація управління оборотним капіталом підприємства

Джерело: структуровано за [10; 5–7]

хідно враховувати специфіку функціонування кожного з них окремо [13, с. 41].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акопян А.А., Радько Л.В. Підвищення ефективності використання оборотних коштів. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2012. № 37. URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/439/427> (дата звернення: 04.03.2019).
2. Блонська В.І., Толопка Н.Б. Вдосконалення системи управління оборотними коштами торговельного підприємства. *Наука й економіка*. 2010. № 3 (19). С. 122–130.
3. Бодаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 4. С. 40–44.
4. Брушко Г.В. Методологічні основи управління оборотним капіталом. URL : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179/knp179_31-33.pdf (дата звернення: 14.03.2019).
5. Гаватюк Л.С., Захарчук І.О. Теоретичні аспекти сутності управління оборотними активами підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6 (11). С. 107–110.
6. Гоцуляк С.М. Джерела фінансування оборотного капіталу. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. 2010. № 22. С. 135–141. URL : <http://ena.lp.edu.ua> (дата звернення: 14.03.2019).
7. Гоцуляк С.М. Деякі аспекти управління оборотним капіталом підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 41 (2). С. 38–44.
8. Дробошевська Т.В., Фільштейн Л.М. Економічна сутність оборотного капіталу, його роль у фінансово-господарській діяльності підприємства. *Наукові записки*. 2012. № 12. Ч. 1. С. 204–207.
9. Казачков І.О., Даньченко О.Е. Напрямки удосконалення процесу управління оборотними коштами підприємства. *Запорізька державна академія*. 2014. С. 136–143. URL : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_136.pdf (дата звернення: 04.03.2019).
10. Пельтек Л.В., Писаренко С.М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 1 (5). С. 43–49.
11. Польова О.Л., Жмурко Л.Ю. Система управління оборотним капіталом підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 21. Ч. 2. С. 92–95.
12. Причепя І.В., Кравець Н.В. Удосконалення системи управління оборотним капіталом промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 4. Т. 1. С. 39–42.
13. Швидка О.П. Роль оборотного капіталу в забезпеченні прибутковості підприємства. *Вісник Криворізького економічного інституту КНУ*. 2013. № 2. С. 39–43.

REFERENCES:

1. Akopian A.A., Radko L.V. (2012) Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia oborotnykh koshtiv [Improvement of efficiency of working capital use]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti in-*

- frastruktury*, vol. 37. Available at: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/439/427> (accessed 04 March 2019)
2. Blonska V.I., Tolopka N.B. (2010) Vdoskonalennia systemy upravlinnia oborotnymy koshtamy torhovelnoho pidpriemstva [NBB Improvement of the management of reversible assets of the trading enterprise]. *Nauka y ekonomika*, vol. 3 (19), pp. 122–130.
3. Bodarenko O.S. (2008) Metodolohichni osnovy upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstv [NBB Improvement of the management of reversible assets of the trading enterprise]. *Investytsii praktyka ta dosvid*, vol. 4, pp. 40–44.
4. Brushko G.V. Metodolohichni osnovy upravlinnia oborotnym kapitalom [Methodological bases of management of turnover]. Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179/knp179_31-33.pdf (accessed 14 March 2019)
5. Havatiuk L.S., Zakharchuk I.O. (2017) Teoretychni aspekty sutnosti upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstva [Theoretical aspects of the essence of management of current assets of the enterprise]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (11), vol. 107–110.
6. Hotsuliak S.M. (2010) Dzherela finansuvannia oborotnoho kapitalu. [Sources of Working Capital Financing]. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*, vol. 22, pp. 135–141. Available at: <http://ena.lp.edu.ua> (accessed 14 March 2019)
7. Hotsuliak S.M. (2016) Deiaki aspekty upravlinnia oborotnym kapitalom pidpriemstva [Some aspects of managing the turnover capital of the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 41 (2), pp. 38–44.
8. Droboshevskaya T.V., Filshtein L.M. (2012) Ekonomichna sutnist oborotnoho kapitalu, yoho rol u finansovo-hospodarskii diialnosti pidpriemstva [Economic The essence of working capital, its role in the financial and economic activity of the enterprise]. *Naukovi zapysky*, vol. 12, t. 1, pp. 204–207.
9. Kazachkov I.O. Danchenko O.E. (2014) Napriamky udoskonalennia protsesu upravlinnia oborotnymy koshtamy pidpriemstva [Directions of improvement of the process of management of circulating assets of the enterprise]. *Zaporizka derzhavna akademiia*, pp. 136–143. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_136.pdf (accessed 04 March 2019)
10. Peltek L.V., Pysarenko S.M. (2010) Metodolohichni aspekty formuvannia systemy upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstva [Methodological aspects of the formation of a management system of working assets of the enterprise]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1 (5), pp. 43–49.
11. Polova O.L., Zhmurko L.Yu. (2016) Systema upravlinnia oborotnym kapitalom pidpriemstva [The management system of the circulating capital of the enterprise]. *Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 21, t. 2, pp. 92–95.
12. Prychepa I.V., Kravets N.V. (2013) Udskonalennia systemy upravlinnia oborotnym kapitalom promyslovykh pidpriemstv [Improvement of the management of turnover capital of industrial enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 4, t. 1, pp. 39–42.
13. Shvydka O.P. (2013) Rol oborotnoho kapitalu v zabezpechenni prybutkovosti pidpriemstva [The role of working capital in ensuring the profitability of the enterprise]. *Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNU*, vol. 2, pp. 39–43.

УДК 369.542

Петрушка О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Petrushka Olena
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
of Department of Finance named after S.I. Yuriy,
Ternopil National Economic University

НАКОПИЧУВАЛЬНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ: ПРАКТИКА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

ACCUMULATIVE PENSION INSURANCE: THE PRACTICE OF THE EUROPEAN COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито роль та місце накопичувального пенсійного страхування у становленні та розвитку пенсійних систем зарубіжних країн. Досліджено основні моделі фінансування корпоративних пенсійних програм, надано їх детальну характеристику на прикладі низки європейських держав, а саме Великобританії, Польщі, Австрії, Нідерландів. Окреслено ключові проблеми, що унеможливають подальший розвиток української пенсійної системи. Узагальнено європейські методи та механізми реформування пенсійної системи задля пошуку найбільш оптимальних шляхів розвитку вітчизняної багатокомпонентної пенсійної системи. Запропоновано комплекс заходів, вжиття яких сприятиме розвитку накопичувального пенсійного страхування в Україні, забезпечить економічне зростання, а також покращить матеріальне становище громадян похилого віку.

Ключові слова: пенсійна система, накопичувальне пенсійне страхування, пенсії за віком, корпоративні пенсійні програми, проблеми реформування вітчизняної системи пенсійного забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты роль и место накопительного пенсионного страхования в становлении и развитии пенсионных систем зарубежных стран. Исследованы основные модели финансирования корпоративных пенсионных программ, предоставлена их подробная характеристика на примере ряда европейских стран, а именно Великобритании, Польши, Австрии, Нидерландов. Очерчены ключевые проблемы, которые делают невозможным дальнейшее развитие украинской пенсионной системы. Обобщены европейские методы и механизмы реформирования пенсионной системы с целью поиска наиболее оптимальных путей развития отечественной многокомпонентной пенсионной системы. Предложен комплекс мер, принятие которых будет способствовать развитию накопительного пенсионного страхования в Украине, обеспечит экономический рост, а также улучшит материальное положение граждан пожилого возраста.

Ключевые слова: пенсионная система, накопительное пенсионное страхование, пенсии по возрасту, корпоративные пенсионные программы, проблемы реформирования отечественной системы пенсионного обеспечения.

ANNOTATION

The accumulative budget deficit of the Pension Fund of Ukraine makes it necessary to find new forms and methods of managing the financial resources of pension insurance. Corporate pension insurance provides the part of pre-retirement income that is not able to compensate for compulsory pension insurance. The foreign experience of building pension systems shows that accumulative pension programs are an integral part of a state-guaranteed solidarity pension and an effective tool for the development of the national

economy. The article reveals the role and place of accumulative pension insurance in the development of pension systems of foreign countries. The main models of financing of corporate pension programs are investigated; their detailed description is given on the example of a number of European countries: Great Britain, Poland, Austria, and the Netherlands. The main problems that make it impossible to further develop the Ukrainian pension system are outlined. Diversification of income sources in the retirement age is a key component in reducing the risk of poverty in old age. Pension reform is an effective mechanism for changes in the economy and social policy of the state, which promotes the development of a multi-component pension system, the main task of which is to ensure a high standard of living for citizens after reaching retirement age. Accumulation insurance programs are extremely necessary condition of the present, as they not only guarantee compensation in case of loss of labor earnings, but also provide an increase in insurance indemnity at the onset of an insured event. The European approaches and mechanisms of reforming the pension system are summarized in order to find the most optimal ways of developing a multi-component pension system in our country. The author proposes a set of measures that will contribute to the development of accumulative pension insurance in Ukraine, will ensure economic growth, as well as improve the financial position of the elderly. It is necessary to promote corporate pension insurance as a powerful tool for increasing social responsibility of business and an additional source of material well-being for those working in old age.

Key words: pension system, accumulative pension insurance, old-age pensions, corporate pension plans, problems of reforming the domestic pension system.

Постановка проблеми. Проблема пенсійного забезпечення громадян сьогодні є однією з домінуючих у розвитку економік усіх країн світу. Постійний дефіцит бюджету Пенсійного фонду України змушує до пошуку нових форм та методів управління фінансовими ресурсами пенсійного страхування. Зарубіжний досвід побудови пенсійних систем показує, що накопичувальні пенсійні програми є невід'ємним доповненням до гарантованої державою пенсії із солідарного рівня та ефективним інструментом розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання запровадження накопичувального пенсійного страхування та особливостей його функціонування в різних країнах світу висвітлюються у численних публікаціях зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема в роботах Р. Холь-

цмана, О. Кириленко, М. Кравченка, Н. Кузнецової, Е. Лібанової, І. Мірошніченка, Е. Пальмера, Ж. Писаренко, Ю. Фіногенової.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з окресленої проблематики, теоретичні та практичні аспекти подальшого розвитку накопичувального пенсійного страхування в Україні як альтернативного варіанта забезпечення працюючим гідної пенсії в майбутньому, зокрема вивчення іноземного досвіду, потребують більш глибокого розгляду та дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття ролі та місця накопичувального пенсійного страхування у становленні та розвитку пенсійних систем зарубіжних країн, дослідження основних моделей фінансування корпоративних пенсійних програм, формування комплексу заходів на основі узагальнення європейського досвіду, вжиття яких сприятиме розвитку накопичувального пенсійного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні накопичувальне пенсійне страхування є необхідною умовою побудови повноцінної трирівневої системи пенсійного забезпечення та покликане сприяти вирішенню низки завдань, серед яких слід назвати формування такого рівня пенсійних виплат, який забезпечить прий-

нятний рівень коефіцієнта заміщення (до 40% втраченого заробітку); реформування механізму призначення дострокових пенсій; розвиток інструментів кадрового управління, що слугуватиме мотиваційним чинником професійного зростання персоналу.

Як показує досвід розвинених країн, корпоративне пенсійне страхування забезпечує ту частину передпенсійного доходу, яку не в змозі компенсувати обов'язкове пенсійне страхування (частка державних пенсій у загальній структурі пенсійних виплат у цих країнах не перевищує 50%). Основними факторами, які впливають на структуру доходів пенсіонерів, на нашу думку, є рівень державних гарантій, стабільність економіки в країні та рівень відповідальності роботодавців і найманих працівників у сфері забезпечення майбутньої старості.

На основі наукових розробок провідних фахівців Світового банку на чолі з Р. Хольцманом сформована універсальна класифікація ступенів пенсійного забезпечення (рис. 1), яка визначає такі моделі фінансування корпоративних пенсійних програм:

- 1) модель зі встановленими виплатами;
- 2) модель зі встановленими внесками;
- 3) умовно-накопичувальна (змішана) модель.

Всі реформи, що здійснюються у сфері пенсійного страхування в різних країнах світу,



Рис. 1. Класифікація ступенів пенсійного забезпечення

Джерело: складено автором на основі [2, с. 8]

спрямовані на побудову таких накопичувальних моделей, у яких присутня можливість створення максимально тісного взаємозв'язку між внесками у систему пенсійного страхування та майбутніми пенсійними виплатами. Так, згідно з даними компанії "Towers Watson" у Північній Америці, країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Європі переважають схеми зі встановленими виплатами (78%, 67,8% та 55,5% відповідно) [1].

Водночас модель зі встановленими внесками є найбільш популярною у країнах Латинської Америки й регіонах з високим рівнем фінансової та економічної нестабільності.

Щодо умовно-накопичувальних корпоративних моделей пенсійного забезпечення, то вони найбільш поширеними є в низці європейських країн, зокрема Швеції, Польщі, Латвії, Німеччині (частка таких схем у загальній структурі корпоративного пенсійного страхування становить близько 30%) [1]. Пенсійні виплати найманих працівників визначаються на основі індивідуальних внесків з урахуванням певних факторів (зміни процентної ставки, збільшення розміру заробітної плати тощо).

Для глибшого вивчення специфіки функціонування корпоративного пенсійного страхування у світі розглянемо детальніше досвід розвинених країн щодо реформування накопичувальних компоненти у загальній структурі їх пенсійних систем.

Пенсійній системі Великобританії притаманна трикомпонентна складова: якщо до солідарної пенсійної системи залучене все працююче населення, то частка осіб, які беруть участь в обов'язковому накопичувальному страхуванні та корпоративному пенсійному страхуванні, залежить від рівня їхнього доходу, сфери діяльності та гендерної приналежності тощо. Так, наприклад, участь в обов'язковій накопичувальній пенсійній системі бере близько 52% жителів країни, переважно жінки, працівники державного сектору із середнім рівнем доходу. Щодо участі в корпоративних пенсійних програмах добровільного характеру, то тут домінують чоловіки, зайняті в приватному секторі економіки з високим рівнем доходу (близько 68%) [3, с. 151].

У 2015 році у Великобританії стартувала пенсійна реформа, сутність якої полягає в тому, що відповідальність та всі ризики, пов'язані з корпоративними пенсійними програмами, повністю переносяться на працівника, який приймає рішення про те, яким чином розпоряджатися фінансовими ресурсами, що сформувались на накопичувальному пенсійному рахунку. Всі рахунки найманих працівників країни планують об'єднати в єдину фінансову структуру, а саме Пенсійний фонд для працюючих, а наявну сьогодні систему індивідуальних накопичень планується доповнити колективною формою. Згідно з новою програмою уряду Великобританії найманим працівникам дозволено самостій-

но вибирати варіант використання сформованої пенсійної корзини:

1) отримання доходу від інвестування накопиченої суми (найбільш прийнятний варіант за значних сум пенсійних заощаджень);

2) придбання ануїтету у вигляді пожиттєвого доходу (з визначенням конкретної відсоткової ставки від суми накопичень);

3) зняття коштів з індивідуального пенсійного рахунку частинами (перші 25% суми отримуються без сплати прибуткового податку, решта суми пенсійних накопичень оподатковується згідно зі встановленою шкалою залежно від суми заощаджень).

Держава стимулює англіїців самостійно вибрати варіант управління корпоративними пенсійними правами шляхом створення широкомасштабної безкоштовної інформаційно-консультативної кампанії для зменшення ризику прийняття неефективних фінансових рішень.

На відміну від англійської системи пенсійного забезпечення, пенсійна система Австрії побудована на основі пенсійних планів типу "PAYG" ("pay as you go", тобто виплати безпосередньо прив'язані до внесків, сплачуваних окремими індивідами), які становлять перший рівень системи та налічують близько 90% зайнятого населення країни. Другий та третій рівні, тобто добровільне корпоративне та індивідуальне пенсійне страхування, розвинені недостатньо (залучені лише 7% найманих працівників) [4]. Це пояснюється перш за все тим, що в країні на високому рівні розвинена система провайдерів соціального забезпечення, яка включає мережу інститутів пенсійного страхування для різних категорій осіб та їх професійної приналежності, які сформували порядок функціонування індивідуальних прозорих пенсійних рахунків за ключовим правилом «45–60–80» (45 років страхових внесків; вік виходу на пенсію становить 65 років; гарантована державна пенсія розміром 80% від середнього заробітку за весь період трудової діяльності).

У 2015 році 84% ринку пенсійного страхування покривались державним інститутом пенсійного страхування на основі пенсійних внесків роботодавців (12,55% від фонду оплати праці) та найманих працівників (10,25% від заробітної плати). Частка професійних пенсій незначна та становить менше 1%, що підтверджує незначний рівень участі працюючого населення в професійних пенсійних схемах. Незважаючи на існування пільг в оподаткуванні корпоративних пенсій, участь у недержавних пенсійних фондах громадян Австрії є мізерною. Так, дохід від пенсійних внесків за професійними схемами у 2014 році становив лише 0,7% від ВВП країни [4].

Не менш цікавим у побудові пенсійної системи, зокрема її накопичувальної складової, є досвід Нідерландів. Пенсійній системі цієї країни притаманний трирівневий принцип побудови з домінуючою часткою корпоративного пенсій-

ного страхування. Роль держави у забезпеченні гідної старості громадян зведена до мінімуму, а вся відповідальність за накопичення пенсійного капіталу припадає на застрахованих осіб. Урядом країни прийнято рішення стосовно об'єднання великої кількості галузевих пенсійних фондів, пенсійних фондів компаній та фондів для самозайнятих осіб у єдину інституцію, а саме Загальний Пенсійний фонд (APF), який пропонує різні професійні пенсійні програми як зі встановленими внесками, так і зі встановленими виплатами. Окрім цього, максимальний розмір заробітної плати, який оподатковується соціальними внесками, для Нідерландців становить 100 тис. євро на рік, а також відбувається поступове зменшення розміру ставки єдиного соціального внеску до солідарного рівня пенсійної системи. Ці фактори суттєво звужують базу акумулювання пенсійних внесків у рамках обов'язкової системи соціального страхування. Отже, держава стимулює населення до участі в накопичувальних пенсійних програмах та спонукає до розуміння того, що громадяни несуть особисту відповідальність за матеріальний добробут та забезпечення гідної старості в майбутньому. У Нідерландах накопичувальна ставка більшості пенсійних програм коливається в межах від 1,8% до 2,2% річних, що за середнього трудового стажу в 40 років дає змогу компенсувати 70% заробітної плати [5].

Під час пенсійної реформи в Польщі сформувався змішана пенсійна система, яка поєднує елементи старої соціалістичної системи (наявність трудового стажу) та елементи нової системи, яка базується на акумулюванні пенсійних прав застрахованих. Введено в дію модель, відповідно до якої раніше накопичені пенсійні ресурси обліковуються як умовно-накопичувальні, а всі внески, сплачені після 1 січня 1999 року, інвестуються приватними пенсійними фондами та приносять інвестиційний дохід. Провайдерами накопичувальної пенсійної системи Польщі до 2013 року були відкриті та автономні пенсійні фонди, котрі здійснювали обслуговування індивідуальних пенсійних рахунків. Однак у зв'язку з економічними проблемами в економіці, урядом Польщі прийняте рішення щодо передачі 51,5% активів недержавних пенсійних фондів до державного пенсійного фонду [5]. Як наслідок, ці активи були переведені з обов'язкового накопичувального рівня в солідарний рівень пенсійної системи з подальшою їх індексацією відповідно до зростання номінального ВВП країни.

Висновки. Європейські методи та механізми реформування системи пенсійного забезпечення дають змогу зробити відповідні висновки та визначити коло проблем, вирішення яких сприятиме ефективному функціонуванню накопичувальної складової вітчизняної пенсійної системи. На нашу думку, основними проблемами, що унеможливають подальший розвиток багатокomпонентної пенсійної системи в Україні, є:

- макроекономічні причини (високий рівень безробіття та неформальної зайнятості, низький рівень життя) [6, с. 340];
- недосконала система податкових пільг у сфері корпоративного пенсійного страхування;
- відсутність економічних стимулів для роботодавців;
- високі адміністративні витрати недержавних пенсійних фондів порівняно з рівнем інвестиційного доходу;
- відсутність інформації стосовно відносних показників для оцінювання інвестиційної ефективності портфелів пенсійних активів;
- низька фінансова грамотність населення стосовно участі в накопичувальних пенсійних схемах.

Диверсифікація джерел доходів у пенсійний період є ключовим компонентом, який зменшує ймовірність ризику бідності в старості. Саме пенсійна реформа є дієвим механізмом змін в економіці та соціальній політиці держави, що сприяє розвитку багатокomпонентної пенсійної системи, головним завданням якої є забезпечення високого рівня життя громадян після досягнення ними пенсійного віку. Програми накопичувального страхування є вкрай необхідною умовою сьогодення, адже вони не просто гарантують отримання компенсації під час втрати трудового заробітку, але й забезпечують приріст страхового відшкодування за настання страхового випадку.

Таким чином, виходячи з проведеного наукового дослідження розвитку корпоративних пенсійних систем у країнах Європи, можемо зробити висновок, що для створення гнучкої системи пенсійного страхування в Україні (особливо стосовно розвитку її накопичувальної складової) необхідно, на нашу думку, вжити низку заходів як на мікро-, так і на макрорівнях. Перш за все йдеться про інституційні заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності та стабілізацію фінансової стійкості недержавних фінансових інституцій, які є основою реалізації корпоративних пенсійних програм. Не менш важливими є інфраструктурні заходи, пов'язані з питаннями державного регулювання приватного пенсійного страхування та підвищенням рівня довіри населення до діяльності недержавних пенсійних фондів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The World's 300 largest Pension Funds – Year End 2014. Towers Watson. URL : <https://www.towerswatson.com/en/Types/Survey-Research-Results/2015/09> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Holzmann R. Old Age Income Support in the 21st Century. An International Perspective on Pension System and Reform. Washington : The World Bank, 2005. 232 p.
3. Кузнецова Н., Писаренко Ж. Роль накопительной компоненты в пенсионных реформах в странах Европы и в России. *Проблемы современной экономики*. 2016. № 1 (57). С. 149–156.

4. Івашченко А. Накопичувальне пенсійне страхування: досвід Австрії. URL : <https://www.feaو.org.ua> (дата звернення: 22.03.2019).
5. Кравченко М. Європейські підходи та механізми пенсійних реформ. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 5. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=849> (дата звернення: 22.03.2019).
6. Фінансові важелі подолання бідності в Україні : монографія / за ред. О. Кириленко, І. Білоус, Б. Малиняка та ін. Тернопіль : THEU, 2010. 432 с.
3. Kuzneczova N., Pysarenko Zh. (2016) Rol' nakopytelnoj komponenty v pensyonnyh reformax v starnax Evropy i Rossyi [The role of the funded component in pension reforms in the Europeans and in Russia]. *Problems of modern economics*. № 1 (57). P. 149–156 (in Russian).
4. Ivashchenko A. Nakopychuvajne pensijne strakhuvannja: dosvid Avstriji (2017). Available at: <https://www.feaو.org.ua> (accessed: 22.03.2019) (in Ukrainian).
5. Kravchenko M. (2015) Jevropejsjki pidkhody ta mekhanizmy pensijnykh reform [European approaches and mechanisms for pension reform]. *Public administration: improvement and development*. № 5. Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=849> (accessed: 22.03.2019) (in Ukrainian).
6. Kyrylenko O., Bilous I., Malynjak B. (2010) Finansovi vazheli podolannja bidnosti v Ukraini : monohrafija [Financial levers to overcome poverty in Ukraine]. Ternopil : TNEU. 432 p. (in Ukrainian).

REFERENCES:

1. The World's 300 largest Pension Funds – Year End 2014 (2015). Towers Watson. Available at: <https://www.towerswatson.com/en/Types/Survey-Research-Results/2015/09> (accessed: 20.03.2019).
2. Holzmann R. (2005) Old Age Income Support in the 21st Century. An International Perspective on Pension System and Reform. Washington: The World Bank. 232 p.

УДК 330.142.222

Помірча О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач відділу економічних досліджень
Львівського науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру
Міністерства внутрішніх справ України

Ільшова В.В.
судовий експерт відділу економічних досліджень
Вінницького науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру
Міністерства внутрішніх справ України

Pomircha Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department economic research of
L'viv research expert-forensic center of the
Ministry of Internal Affairs of Ukraine

Ilyashova Victoria
Judicial Expert of the Department of Economic Research
Vinnitsa Scientific-Research Experimental-forensic center of the
Ministry of Internal Affairs of Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ТА УМОВИ ВАЛЮТНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

FEATURES AND CONDITIONS OF FOREIGN CREDIT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Актуальність статті полягає в потребі активізації банківського кредитування в сучасних умовах господарювання. Високі ставки за кредитами, нестабільність валюти, недосконалість нормативної та законодавчої бази уповільнюють попит на використання з боку суб'єктів господарювання банківських продуктів, зокрема кредитів. Ця проблема є досить актуальною саме для реального сектору економіки, оскільки ефективний розвиток вітчизняної економіки можливий за умов активного розвитку реального сектору економіки, який повинен бути пріоритетним об'єктом банківського кредитування. У статті досліджено особливості проведення валютних операцій, зокрема валютного кредитування, певні обмеження щодо використання валютного кредиту, особливості та умови отримання валютного кредиту, їх вплив на стан валютного кредитування реального сектору економіки. Розглянуто єдині принципи валютного контролю та валютного регулювання на всі види операцій з іноземними кредитами.

Ключові слова: валютні операції, валютне регулювання, банки, гроші, операції з кредитування в іноземній валюті, іноземна валюта, платоспроможність позичальників, види кредитів, процентні ставки.

АННОТАЦИЯ

Актуальность статьи заключается в необходимости активизации банковского кредитования в современных условиях хозяйствования. Высокие ставки по кредитам, нестабильность валюты, несовершенство нормативной и законодательной базы замедляют спрос на использование со стороны субъектов хозяйствования банковских продуктов, в частности кредитов. Эта проблема является весьма актуальной именно для реального сектора экономики, поскольку эффективное развитие отечественной экономики возможно при условиях активного развития реального сектора экономики, который должен быть приоритетным объектом банковского кредитования. В статье исследованы особенности проведения валютных операций, в частности валютного кредитования, определенные ограничения касательно использования валютного кредита, особенности и условия получения валютного кредита, их влияние на состояние валютного кредитования реального сектора экономики. Рассмотрены единые принципы валютного контроля и валютного регу-

лирования на все виды операций с иностранными кредитами.

Ключевые слова: валютные операции, валютное регулирование, банки, деньги, операции по кредитованию в иностранной валюте, иностранная валюта, платежеспособность заемщиков, виды кредита, процентные ставки.

ANNOTATION

The urgency of this article is the need to intensify banking lending in modern economic conditions. High loan rates, instability of the currency and imperfection of the normative and legislative framework slow down the demand for the use of banking products, including loans, by business entities. This problem is quite actual for the real sector of the economy, as effective development of the domestic economy is possible in the conditions of active development of the real sector of the economy, which in turn should be a priority object of bank lending. That is why, in order to develop and intensify domestic production, innovative activity of business entities, the banking sector, it is necessary to create favorable conditions precisely by ensuring the availability of credit conditions both in the national and in foreign currencies. The author emphasizes the fact that the issue of lending to business entities to carry out activities in the international market remains problematic. Official statistics show that in recent years, although there has been an expansion of the range of banking products in Ukraine, while they are becoming more affordable (reduced requirements for customers, contracts, procedures for issuing loans), but currency issues still remain problematic. Problems of lending in foreign currency are a number of legislative restrictions on the use of this product by domestic business entities. The article examines the legislative framework, which regulates and in a certain way restricts credit conditions, including the use of foreign currency loans, highlights the features and conditions of obtaining foreign currency loans, their impact on the state of foreign currency lending to the real economy. Uniform principles of currency control and currency regulation for all types of transactions with foreign loans are considered.

Key words: foreign exchange operations, foreign exchange regulation, banks, money, lending operations in foreign currency, foreign currency, solvency of borrowers, types of loans, interest rates.

Постановка проблеми. Повільні темпи активізації банківського кредитування, відносно високі ставки за кредитами не сприяють зростанню економіки загалом та зниженню інфляційних процесів в Україні. Саме ці проблеми можна вирішити шляхом кредитного стимулювання вітчизняного виробництва та імпортозаміщення. Ефективний розвиток вітчизняної економіки є можливим за умов активного розвитку реального сектору економіки, який повинен бути пріоритетним об'єктом банківського кредитування. Для розвитку вітчизняного виробництва, інноваційної діяльності суб'єктів господарювання банківському сектору необхідно створити сприятливі умови саме через забезпечення доступності умов кредитування як в національній, так і в іноземній валютах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему кредитування, зокрема валютного кредитування в розрізі валютних операцій банків, досліджували такі науковці, як Я. Кавторєва, О.І. Копилюк, З.В. Михайлів, З.П. Гаталяк, Н.І. Горбань, Л.П. Петрашенко. У своїх дослідженнях вони висвітлювали питання проведення валютних операцій в сучасних умовах господарювання та розглядали проблеми валютного кредитування в сучасних економічних умовах.

Незважаючи на вагоме дослідження науковців та значний інтерес до кредитування, слід відзначити, що існує потреба їх подальшого вивчення, оскільки стан банківського кредитування з кожним роком змінюється, постають нові проблеми, які потребують вирішення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значну питому вагу в загальному обсязі операцій банківської системи мають кредитні операції, оскільки для отримання валютного кредиту, відповідно до чинного законодавства, необхідно отримання індивідуальної ліцензії Національного банку України як банками, так і позичальниками. За таких умов важливою є роль Національного банку України (далі – НБУ). Одними з особливостей валютного регулювання НБУ задля прийняття управлінських рішень є інформаційне забезпечення валютних операцій, забезпечення необхідної інформації для валютного регулювання та контролю, планування та стратегії, раціонального використання фінансових та інших ресурсів.

В сучасних умовах господарювання банки не тільки обслуговують експортно-імпортні операції, але й є безпосередніми учасниками реалізації операцій як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Валютні операції забезпечують зміцнення ринкових відносин та забезпечують ефективне функціонування суб'єктів господарювання, зокрема міжнародних об'єднань в усіх сферах економіки України.

Особливістю діяльності банків у сфері валютних операцій є забезпечення валютного контролю з боку НБУ, який здійснює контроль за дотриманням вимог валютного законодавства.

Оскільки значна кількість країн є країнами з відкритою економікою, тобто мають тісні

взаємозв'язки з економіками інших країн, які проявляються в міжнародному поділі праці, міжнародних соціально-економічних відносинах, з'являється потреба застосування валютного регулювання операцій, пов'язаних з купівлею-продажем товарів та послуг, інвестування у сферу виробництва. Будь-який суб'єкт господарювання, який функціонує на ринку (особливо той, що виходить на зовнішній ринок), потребує капіталовкладень. Саме в цей період у нього виникає потреба в кредитних грошах, зокрема валютному кредитуванню.

Валютний кредит – міжнародний кредит, виданий у грошовій формі для закупки товарів або покриття пасивного сальдо платіжного балансу, який відбиває кількісне та якісне вартісне застосування масштабів, структури, а також характер зовнішньоекономічних операцій країни та її участі у світовому господарстві, більша частина надається в національній валюті країни-кредитора, рідше – в іноземній валюті.

Валютний кредит видають банки для кредитування імпорту та експорту товару або будівництва об'єктів країнами, але для кредиторів існує певне обмеження під час використання отриманого валютного кредиту. Такі обмеження регулюються нормативною та законодавчою базою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей проведення валютних операцій, зокрема валютного кредитування; розгляд єдиних принципів валютного контролю та валютного регулювання на всі види операцій з іноземними кредитами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про кредитну діяльність згадується ще за часів Давнього Вавилону. В ті часи центрами кредитних операцій виступали храми, де зберігалися зерно, посуд, срібло та інші цінності. Також у Стародавній Греції з появою банківських установ почали розвиватися кредитні операції, однак тоді вони вважались найбільш складними. Банки мали чітко визначити ринкову вартість застави, яка надавалась у забезпечення кредиту, ризик неповернення кредитних коштів, можливий дохід з клієнта.

Потреба зберігання грошей привела до причини виникнення основних банківських послуг, а саме заміни дійсних грошей знаками вартості, безготівкових розрахунків та формування банківського кредиту.

Надання лихварського кредиту, тобто надання кредиту повноцінними грошима, застосовувалося задовго до утворення банків. З часом розвитку набула послуга реалізації товарної продукції в кредит [6, с. 86].

Потреба в розрахунках неповноцінними грошима та безготівкових розрахунках визначалася великою зручністю порівняно з розрахунками металевими грошима, економією витрат обігу та можливістю уникнути втрат, які пов'язані з фізичним зносом монет, навмисним псуванням та піддробкою. У XVI–XVII століттях купецькими гільдіями деяких міст Італії та Німеччини були створені спеціальні жиробанки, тобто банки, які здійснювали безготівкові розрахунки

шляхом перерахування коштів клієнта з одного рахунку на рахунок іншого клієнта, а також використовувались для проведення розрахунків тільки своєї клієнтури. Жиробанки проводили розрахунки у спеціальних визначених грошових одиницях, які були виражені в певній ваговій кількості благородних металів [7, с. 43].

В процесі розвитку суспільних відносин виникла потреба здійснення посередницької діяльності з обміну цінностей, що виконували функцію грошей в обмінних та торговельних операціях. Разом з розвитком торговельних відносин виникає потреба залучення та ефективного використання грошей. Гроші, які використовувались як універсальний товар, перетворили механізм бартерного обміну на обіг товару через операції купівлі-продажу. З розвитком ринкових відносин між виробником товару та споживачами почали з'являтися різні посередники. На окремих етапах розвитку та розширення ринку посередниками виступали, з одного боку, перекупники, купці або система торговельних послуг, а з іншого боку, лихварі. Саме лихварі мали найбільші можливості щодо надання кредитів, оскільки вони володіли значними коштами. Лихварство – це надання грошей у борг з умовою сплати відсотків під час погашення боргу. Особа, яка займалась лихварством, називалась лихварем. Вже пізніше з'явилися такі терміни, як «банки», «банкіри» та «фінансово-кредитна система» [7, с. 86].

Фінансово-кредитна система є сукупністю фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів держави. Однією з вагомих складових фінансово-кредитної системи є банківська система, однією з основних функцій якої є надання кредитів.

Банківський кредит – це тимчасове надання у борг грошових коштів фізичним та юридичним особам [8, с. 99].

Банківський кредит – це один з найпоширеніших видів кредиту в економіці. Цей вид кредиту є рухом позичкового капіталу, що надається банками в позичку на умовах забезпеченості, поворотності, терміновості, платності [9, с. 76].

У тлумачному словнику юридичних термінів кредит визначається як позичковий капітал банку у грошовій формі, що надається в тимчасове користування на засадах зворотності, строковості, платності, забезпеченості та цільового характеру використання [9, с. 98].

Рушійною силою відновлення економічного зростання в Україні є валове нагромадження основного капіталу. Протягом останніх років спостерігається певна активізація виробництва в реальному секторі економіки, а саме будівельній галузі, машинобудуванні, виробництві будівельних матеріалів, зростанні попиту на металургійну продукцію. Незважаючи на викладене вище, сьогодні динаміка темпів економічного зростання залишається досить низькою.

Задля сприяння економічному зростанню необхідно активізувати кредитування банками суб'єктів господарювання, а саме реального сектору економіки, який характеризується сво-

єю ефективністю, продуктивністю та мобільністю. Проте вплив банківського сектору на інвестиційну активність підприємств залишається незначним. Протягом останніх років спостерігається слабке зростання кредитування корпоративного сектору економіки.

Недостатні темпи активізації банківського кредитування залежать від певної кількості факторів, серед яких можна назвати такі:

- досить низький рівень конкурентоспроможності та продуктивності праці;
- неприйняття низки законодавчих та нормативних актів, спрямованих на вдосконалення системи захисту прав кредиторів та позичальників;
- збільшення обсягів проблемних кредитів та резервів для покриття ризиків за такими кредитами;
- дефіцит довгострокових ресурсів у банківській системі, а також невідповідність між строками, на які залучаються депозити, та потребами в довгострокових кредитах;
- зниження попиту на кредити через незначні темпи поліпшення фінансового стану позичальників;
- високі відсоткові ставки за кредитами;
- обмежений доступ банків до запозичень на міжнародних ринках;
- відсутність повноцінного механізму державної підтримки підприємств-позичальників.

Згідно з даними моніторингу останніх років наявна тенденція щодо зменшення процентних ставок за кредитами в іноземній валюті. Це свідчить про вжиття стимулюючих заходів з боку НБУ. Особливо спостерігається стійка динаміка до зниження процентних ставок за кредитами в європейській валюті. Це насамперед свідчить про покращення співпраці вітчизняних виробників з європейськими партнерами. Поступова тенденція до зниження процентних ставок за кредитами в іноземній валюті почала спостерігатися з 2011 року. Якщо у 2010 році процентні ставки у різних валютах перевищували 10–12%, то з 2011 року спостерігається їх стійке зменшення. Це свідчить про політику НБУ, спрямовану на стимулювання розвитку реального сектору економіки, зокрема тих суб'єктів господарювання, які працюють на зовнішньому ринку.

Процентні ставки за кредитами в іноземній валюті нефінансовим корпораціям у розрізі строків погашення та валют представлені в табл. 1.

Виходячи з викладеного вище, можемо зробити висновок, що останніми роками спостерігається поступовий вихід із кризи системи кредитування в Україні, але лише за умов кредитування саме банківськими установами. Також спостерігається розширення асортименту банківських продуктів, а самі вони стають доступнішими (скорочуються вимоги до клієнтів, договорів, спрощується процедура оформлення кредитів). Однак варто зазначити, що такі позитивні зрушення відбуваються не з усіма продуктами. Актуальним питанням сьогодні залишається валютне кредитування, а саме:

Таблиця 1

Процентні ставки за кредитами в іноземній валюті у розрізі строків погашення та валют

Період	Усього			
	долар США	євро	російський рубль	інші валюти
2010*	10,6	10,0	14,9	4,0
2011	9,1	8,9	12,0	7,5
2012	8,3	8,4	12,8	10,0
2013	9,3	9,0	13,4	8,4
2014	9,0	8,4	13,9	3,9
2015	9,0	7,5	11,2	6,9
2016	8,9	7,4	–	57,0
2017	7,7	6,9	–	5,5
2018	6,1	5,2	–	10,2
Січень	6,5	4,8	–	–
Лютий	6,9	4,4	–	–
Березень	7,3	4,8	–	9,8
Квітень	6,9	6,1	–	10,5
Травень	6,9	5,3	–	–
Червень	7,2	5,3	–	6,5
Липень	6,6	5,0	–	6,5
Серпень	6,0	5,5	–	–
Вересень	6,1	5,1	–	8,6
Жовтень	5,4	5,4	–	–
Листопад	5,1	4,7	–	8,0
Грудень	5,8	5,2	–	–
2019				
Січень	5,5	4,2	–	–

* із січня 2010 року відображено процентні ставки та обсяги за первинними договорами, укладеними у звітному періоді, та за додатковими договорами, за якими відбулася зміна; дані до січня 2007 року включають кредити, надані зі строком погашення від 1 року до 5 років і більше

Джерело: складено на основі [16]

1) для фізичних осіб встановлено заборону для оформлення валютних кредитів (відповідно до Закону України № 3795-VI, прийнятого 22 вересня 2011 року);

2) валютний кредит доступний тільки для юридичних осіб, хоча діють такі обмеження й особливості:

– гроші можна отримати тільки на конкретні цілі (купити обладнання для бізнесу, збільшити капітал (оборотний), взяти агрокредит або оформити експрес-позику тощо);

– відсоткова ставка при цьому не є фіксованою, в кожному випадку вона буде встановлена індивідуально залежно від типу угоди;

– оформлення кредиту не є можливим без надання повного пакета документів;

– на процедуру доведеться витратити досить багато часу, тому досить швидко отримати кошти на рахунок не вийде.

Проблемними залишаються також питання кредитування суб'єктів господарювання для здійснення діяльності як на міжнародному ринку, так і всередині країни. Суб'єкти господарювання – резиденти, які здійснюють валютні операції, передбачені чинним законодавством, зокрема валютні кредити. Відповідно до чинного законодавства для здійснення валютного кредитування українським банкам

потрібно отримати ліцензію для проведення валютних операцій.

Джерелом надходження валютних кредитів є позики, які отримані за кордоном, та валютні надходження від експорту. Підприємствам валютні кредити видають для здійснення оплати імпорту, виробництва вдосконалених варіантів та модифікацій експортних товарів [9, с. 47].

Всі валютні операції, валютне регулювання та валютний нагляд, права й обов'язки суб'єктів валютних операцій та уповноважених установ, відповідальність за порушення ними валютного законодавства передбачені чинним законодавством, а саме Законом України «Про валюту та валютні операції», прийнятим 21 червня 2018 року. Цей Закон прописує певні особливості ведення валютних операцій. Також з 20 серпня 2018 року набули чинності зміни, внесені Постановою № 83 до Положення про кредитування.

Валютні операції, підстави та умови їх проведення прописуються в пунктах 2, 3 статті 5 Закону України «Про валюту та валютні операції», в яких зазначено таке [2]:

«2. Усі розрахунки на території України проводяться виключно у гривні, крім розрахунків за:

1) операціями зі здійснення іноземних інвестицій та повернення іноземному інвестору прибутків, доходів (у тому числі дивідендів) та ін-

ших коштів, одержаних на законних підставах у результаті здійснення іноземних інвестицій;

2) операціями банків з надання банківських та інших фінансових послуг на підставі банківської ліцензії;

3) операціями з надання фінансових послуг, визначених пунктами 1–5 частини другої та частиною третьою статті 9 цього Закону, що надаються небанківськими фінансовими установами та операторами поштового зв'язку, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій».

Порядок проведення розрахунків за валютними операціями визначається Національним банком України.

Виходячи зі вказаного вище, банки надають банківські та інші фінансові послуги, якщо вони є валютними операціями, на підставі банківської ліцензії. Небанківські фінансові установи на підставі ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій проводять такі валютні операції:

- торгівля валютними цінностями в готівковій формі;
- переказ коштів;
- здійснення розрахунків в іноземній валюті на території України за договорами страхування життя;
- факторинг (щодо здійснення розрахунків на території України в іноземній валюті між факторами та клієнтами за операціями з міжнародного факторингу стосовно відступлення права грошової вимоги до боржника-нерезидента);
- інші валютні операції, визначені Національним банком України.

Відповідно до пункту 1.4 глави 1 розділу I Положення про кредитування передбачає, що резиденти-позичальники одержують кредити від нерезидентів-позичальників за договором лише в безготівковій формі. Водночас уточнено, що виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентом-кредитором також здійснюється в безготівковій формі. При цьому встановлено, що валютна операція за договором, що здійснюється з дотриманням вимог розділу I Положення про кредитування, не потребує наявності:

- індивідуальної ліцензії Національного банку на використання безготівкової іноземної валюти на території України як засобу платежу, якщо ініціатором або отримувачем за такою валютною операцією є міжнародна фінансова організація;
- індивідуальної ліцензії Національного банку на вивезення, переказування та пересилання за межі України валютних цінностей, якщо отримувачем за валютною операцією є нерезидент-кредитор у зобов'язанні за договором, а валюта переказується резидентом (позичальником/боржником у зобов'язанні за договором та/або іншою особою, яка виконує зобов'язання за такого позичальника/боржника в зобов'язанні) у межах суми, що належить до виплати резидентом-позичальником на користь нерезидента-кредитора за договором з урахуванням вимог цього Положення.

Також відповідно до другого абзацу пункту 3.2 «відповідністю обсягів перерахованої нерезиденту валюти обсягам фактично одержаного резидентом кредиту з урахуванням сплати процентів за його користування та інших установлених цим договором платежів, що підлягають сплаті на користь кредитора, а також умов договору (за наявності) щодо здійснення платежів у валюті, що відрізняється від валюти, у якій визначена сума кредиту за договором».

Висновки. За останні роки спостерігається стагнація кредитування реального сектору економіки, хоча варто зазначити, що саме стимулювання розвитку реального сектору економіки може забезпечити Україні поступове та постійне економічне зростання. Ця проблема пов'язана насамперед з недостатньою ефективністю політики Національного банку щодо стимулювання валютного кредитування. Ця політика НБУ має обмежену дієвість у системному впливі на темпи економічного зростання в Україні.

Одним із важливих напрямів НБУ щодо регулювання кредитної політики всієї банківської системи України є забезпечення активізації валютного кредитування за доступними для вітчизняних суб'єктів господарювання відсотковими ставками та довгими термінами позик. Всі ці дії повинні бути спрямовані на підтримку реального сектору економіки з боку держави та стимулювання банківської системи до надання кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 21.03.2019).
2. Про валюту та валютні операції : Закон України від 21 червня 2018 року № 2473-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 21.03.2019).
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів країни щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг : Закон України від 22 вересня 2011 року № 3795-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1481600-11> (дата звернення: 21.03.2019).
4. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління Національного банку України від 20 липня 2018 року № 83. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0083500-18> (дата звернення: 21.03.2019).
5. Про активізацію кредитування в Україні : Рішення Ради Національного банку України від 13 грудня 2017 року № 59. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17/print> (дата звернення: 21.03.2019).
6. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 608 с.
7. Коваленко В.В. Розвиток банківської системи в умовах формування нової архітектури фінансового ринку : навчальний посібник. Одеса : Атлант, 2012. 765 с.
8. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
9. Гончаренко В.Г., Андрушко П.П., Базова Т.П. та ін. Юридичні терміни. Тлумачний словник. 2-ге вид. Київ : Либідь, 2004. 320 с.

10. Копилюк О.І. Банківські операції : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 536 с.
11. Круш П.В., Алексєєв В.Б. Гроші та кредит : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 216 с.
12. Михайлів З.В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції : навчальний посібник. Львів : вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2004. 244 с.
13. Петрашко Л.П. Валютні операції : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 204 с.
14. Шило В.П. Організація міжнародних банківських операцій : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2008. 224 с.
15. Національний банк України : офіційне інтернет-представництво. URL : <https://bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення: 21.03.2019).
2. Mescheriakov A.A. (2007) navchal'nyj posibnyk [Orhanizatsiia diial'nosti komertsijnoho banku]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).
3. Kovalenko V.V. (2012) navchal'nyj posibnyk [Rozvytok bankivs'koi systemy v umovakh formuvannia novoi arkhitektury finansovoho rynku]. Odesa : Atlant (in Ukrainian).
4. Kopyliuk O.I. (2012) navchal'nyj posibnyk [Bankivs'ki operatsii]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).
5. Krush P.V., Aleksieiev V.B. (2010) navchal'nyj posibnyk [Hroshi ta kredyt]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).
6. Mykhajliv Z.V. (2004) navchal'nyj posibnyk [Mizhnarodni kredytno-rozrakhunkovi vidnosyny ta valiutni operatsii]. L'viv : vyd-vo Natsional'noho universytetu "L'vivs'kapolitekhnika" (in Ukrainian).
7. Petrashko L.P. (2001) navchal'nyj posibnyk [Valiutni operatsii]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
8. Shylo V.P. (2008) navchal'nyj posibnyk [Orhanizatsiia mizhnarodnykh bankivs'kykh operatsii]. Kyiv : Profesional (in Ukrainian).

REFERENCES:

1. Meshcheryakov A.A. (2007) a manual [Organization of a commercial bank activity]. Kyiv : Center for Educational Literature (in Ukrainian).

УДК 330.341

Пономарьова О.Б.
*старший викладач кафедри
державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університету митної справи та фінансів*

Колеснік Є.О.
*студентка
Університету митної справи та фінансів*

Сіліна І.С.
*студентка
Університету митної справи та фінансів*

Ponomareva Oksana
*Senior Lecturer at the Department of State,
Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance*

Kolesnik Yevheniya
*Student
University of Customs and Finance*

Silina Irina
*Student
University of Customs and Finance*

КОНВЕРГЕНЦІЯ INSURTECH І ТРАДИЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ СТРАХУВАННЯ CONVERSION INSURTECH AND TRADITIONAL INSURANCE TECHNOLOGY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена опису сучасних тенденцій на світовому ринку страхування та їх важливості для сучасного страхового ринку. Розглянуто тренди, що спричиняють нововведення, чинники конвергенції традиційного та інноваційного страхування, бізнес-моделі компаній InsurTech. Необхідна конвергенція між наявними та новими технологіями базується на таких чинниках, як цифрове поширення, зв'язок із життям чи здоров'ям та нові технології у виплатах. Визначено, що InsurTech працюють в таких категоріях, як діджитал-брокери; IoT-рішення, що збирають дані за допомогою розумних пристроїв; сервіси, засновані на аналізі великих даних; страховики, що пропонують онлайн-поліси. Окреслено спосіб, у який сьогодні страховики повинні швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Ключові слова: InsurTech, стартап, діджитал-брокери, великі дані, конвергенція.

АННОТАЦІЯ

Статья посвящена описанию современных тенденций на мировом рынке страхования и их важности для современного страхового рынка. Рассмотрены тренды, которые вызывают нововведения, факторы конвергенции традиционного и инновационного страхования, бизнес-модели компаний InsurTech. Необходимая конвергенция между существующими и новыми технологиями базируется на таких факторах, как цифровое распространение, связь с жизнью или здоровьем и новые технологии в выплатах. Определено, что InsurTech работают в таких категориях, как диджитал-брокеры; IoT-решения, которые собирают данные с помощью умных устройств; сервисы, основанные на анализе больших данных; страховщики, предлагающие онлайн-полисы. Очерчен способ, при помощи которого сегодня страховщики должны быстро реагировать на изменения во внешней среде.

Ключевые слова: InsurTech, стартап, диджитал-брокеры, большие данные, конвергенция.

ANNOTATION

The article is devoted to the description of modern trends in the world market of insurance and their importance for the modern insurance market. The paper considers the trends that cause innovation, the factors of the convergence of traditional and inno-

vative insurance, the business model of companies InsurTech. The convergence between existing and emerging technologies is based on the following factors: digital distribution, communication with life or health and new pay-as-you-go technologies. The article defines that InsurTech work in categories: digital-brokers; IoT-solutions that collect data using smart devices; services based on analysis of large data; insurers offering online policies and others. The article contains a description of InsurTech companies that will change the insurance industry in 2019: the London Everetger Startup, uses BlockChain based on tracking origin, intelligent contracts and machine vision; Located in San Francisco, Metromile is a niche auto insurance start-up that offers drivers payment by usage; Homelyfe, launched in 2017, is a UK startup that seeks to offer customers a range of insurance policies that they can manage from one application; Oscar is an intuitive application designed to provide Americans with prescription free medical advice; the Carevoice flagship is a system of artificial intelligence that can analyze symptoms before people go to the doctor; located in San Francisco, Trov is a unique insurance solution that allows users to protect their personal property; Unlike traditional insurance products, the Singapore Bandboo platform allows users to make daily contributions to the insurance community; New York's mobile application Lemonade is supported by Allianz and AXA investments and takes a fixed fee for monthly payments from each client, pays for reinsurance, and then uses another to pay for claims; CyStellar, founded in 2017, is a major startup company in the UK specializing in agriculture; Founded in 2017, Ins For Renaissance (IFR) is based in Shanghai and specializes in providing personal insurance risk control. The scientific work outlines the ways in which, in the modern environment, insurers must react quickly to changes in the external environment.

Key words: InsurTech, startup, digital brokers, big data, convergence.

Постановка проблеми. Страхування – це консервативна галузь, яка давно залишається осторонь від інновацій. Однак на світовому ринку з'являється все більше й більше InsurTech-фірм.

Всього за 5 років кількість InsurTech-компаній зросла до декількох сотень по всьому світі, тому якщо страховик прагне залишатися конкурентоспроможним у швидко змінюваному середовищі, то він має орієнтуватись на світові інноваційні тенденції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як С. Березіна, В. Заколюдажний, К. Кларк, К. Крістенсен, О. Крикуненко, Р. Пікус, Н. Тижинова, Д. Третяк, В. Шевченко, Л. Заволока, розглядаються теоретичні аспекти впровадження інновацій у страховій справі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте створенню нових інноваційних тенденцій на ринку страхування та їх конвергенції з традиційним страхуванням не було приділено достатньої уваги, хоча застосування страховиками інновацій є необхідним аспектом їх ефективного розвитку, тому вивчення синтезу саме інноваційних та традиційного видів страхування є необхідним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд взаємозв'язку традиційного страхування з інноваційними доробками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відзначають автори дослідження “The Current InsurTech Landscape”, нові учасники ринку створюють рішення, які конкурують з традиційними страховими компаніями та брокерами. Таким чином, у 2019 році основною тенденцією буде здатність традиційних компаній та нових гравців вести переговори та знаходити шляхи взаємодії. Вчені вважають, що InsurTech у майбутньому буде поєднуватися з традиційним страхуванням, тобто вони повинні інтегрувати свої технологічні рішення із системами, даними та потоками робочих процесів, які сьогодні існують у страхових компаніях.

Фірми InsurTech можуть бути цифровими агентами чи посередниками, новими гравцями в системі вимог, учасниками розумних майнових або автомобільних рішень чи постачальників цифрових даних та аналітики. Вони можуть запропонувати нові рішення для підвищення операційної ефективності або покращення досвіду клієнтів. Однак, незважаючи на конкретну спрямованість компанії InsurTech, мало хто може працювати в автономному режимі. Фактично це означає, що InsurTech та MatureTech (традиційні технології) повинні працювати разом, щоби забезпечити перетворення галузі [1].

Трендами, що спричиняють необхідність трансформацій, є:

- бурхливі макроекономічні умови;
- зміни в регулюванні страхової діяльності, зокрема міжнародна фінансова звітність, директива Solvency II (є нормативним актом ЄС та встановлює всеосяжні вимоги до процесів регулювання діяльності страховиків і страхових груп), систематичні зміни назв фінансових установ;
- значні зміни, представлені новими технологіями, наявністю нетрадиційних конкурентів

та нових учасників ринку (наприклад, роботоконсультанти);

- все більша глобалізація ринку;
- низька маржа, зростання поточних витрат;
- посилення реструктуризації та діяльності зі злиття та поглинання страхових компаній;
- посилення конкуренції за дефіцит талановитих спеціалістів, особливо актуаріїв, вищих фінансових професіоналів та консультантів у сфері ризиків [2].

Необхідна конвергенція між наявними та новими технологіями базується на таких чинниках.

1) Цифрове поширення. Найбільший відсоток компаній InsurTech прагне змінити розподіл впливу на страховому ринку. Це означає, що транзакції та інформація повинні проходити між усіма системами, даними та страховими фахівцями, які залучені в основні галузі страхового бізнесу.

2) Зв'язок із життям чи здоров'ям. Нові продукти й послуги, засновані на мобільних рішеннях, що сприяють розвитку страхування життя та здоров'я. Велика кількість інформації, зібраної в реальному часі про діяльність людини стосовно здоров'я, має спрямовуватись у внутрішні системи страховика для управління, аналізу та дій.

3) Нові технології у виплатах. Дрони, доповнена реальність, штучний інтелект та інші технології вже застосовуються для оброблення претензій задля підвищення ефективності роботи. Нові робочі процеси будуть розвиватися, тому страховики повинні інтегруватися зі вже наявним програмним забезпеченням [1].

Всі InsurTech та супутні проекти працюють в декількох категоріях:

- майданчики-агрегатори, які допомагають порівнювати різні страхові компанії та поліси;
- діджитал-брокери;
- сервіси, які пропонують страховку як додаткові послуги (перехресні продажі);
- IoT-рішення, що збирають дані за допомогою розумних пристроїв;
- peer-to-peer-сервіси, де клієнт може впливати на послуги;
- сервіси, засновані на аналізі великих даних;
- діджитал-страховики, що пропонують онлайн-поліси;
- страхування за запитом (на короткий період).

Бізнес-моделі компаній InsurTech-екосистеми діляться на три сектори (залежно від вибраної бізнес-моделі):

- 1) дистриб'ютори, які оптимізують та спрощують страховий процес;
- 2) компанії, які беруть на себе ризики та виплачують клієнту кошти, якщо настає страховий випадок;
- 3) технологічні рішення, які змінюють ринок страхування [3].

Ці важливі рішення мають гнучкість для підтримки конвергенції InsurTech і MatureTech з плином часу та інтеграції систем, що дають змогу страховикам знаходити важливу інформацію, якої вони потребують в найшвидші терміни.

Згідно з даними консалтингової компанії “Accenture” (Ірландія), глобальні інвестиції у страхову індустрію (InsurTech) істотно збільшились у 2018 році, лідером за темпами розвитку є Європа. У 2018 році кількість угод у сфері страхових технологій зросла на 39%, а загальна їх вартість підвищилась на 32%, тобто до \$2,3 млрд [4]. Це означає збільшення фінансування на 45% протягом останніх п’яти років, причому суттєвою є підтримка з боку промислових компаній, таких як “АХА”, що вже інвестувала в близько 20 стартових компаній. Потенціал для швидкого зростання особливо сильний в Азії, де впровадження нових регуляторних положень нещодавно відкрило шлях для більш ніж 100 стартапів.

Традиційно страховики встановлюють премії, оцінюючи ризик на основі заяв, зроблених у минулому. Сьогодні інноваційні страхові компанії можуть віддалено виявляти ризики, класифікувати об’єкти щодо ризику, а також постійно контролювати ризики в найкоротші періоди часу. У 2019 році місією InsurTech є підключення даних реального часу до страхових полісів.

Наведемо список 10 фірм InsurTech, які у 2019 році змінять страхову промисловість.

1) Заснований у 2015 році лондонський стартап Everledger використовує блокчейн на основі відстеження походження, розумних контрактів і машинного зору. Everledger оцифрував мільйони алмазів, вина, предметів мистецтва та розкоші, щоб створити унікальні профілі для кожного елемента.

2) Розташований у Сан Франциско Metromile є нішевим стартапом автострахування, який пропонує водіям оплату за ступенем використання. Новаторська структура ціноутворення призначена переважно для городян, які володіють автомобілями, що проїжджають менше 5 000 миль на рік та використовують бездротовий пристрій для безпечного вимірювання кількості пробігу автомобіля клієнта й виставлення рахунку відповідним чином. Щомісячні тарифи починаються всього з 29 доларів на місяць з безкоштовним пробігом після того, як водій проїхав 250 миль за один день. У липні 2018 року “Tokio Marine Holdings” та “Intact Financial Corp” інвестували 90 млн дол. в Metromile, щоб допомогти розширити охоплення на всі 50 штатів Америки.

3) Homelyfe, запущений у 2017 році, є британським стартапом, який прагне запропонувати клієнтам низку страхових полісів, якими вони можуть керувати з однієї програми. Додаток призначений для повного виключення сторонніх організацій та сайтів порівняння, дає змогу клієнтам отримувати котирування, купувати, оновлювати кілька страхових полісів, керувати ними за допомогою зрозумілого додатка для iOS і Google Play. Запустивши свій перший страховий продукт на початку 2018 року, Homelyfe стверджує, що скоротив процес забезпечення поліса страхування житла до менш ніж чотирьох хвилин.

4) Оскар є інтуїтивно зрозумілим додатком, розробленим для надання безкоштовних медичних

консультацій за рецептом по телефону американцям. Оскар пропонує індивідуальні та прості плани для окремих осіб та їх сімей, які включають необмежені електронні візити до лікарів, винагороду за відстеження кроків, доступ до цілої низки лікарень та медичних установ вищого рівня. Страхове покриття через додаток Oscar вже поширене на більш ніж 230 тис. користувачів і буде доступним в дев’яти штатах США з 2019 року.

5) Флагманський шанхайський продукт Carevoice є системою догляду зі штучним інтелектом, що здатна аналізувати симптоми у користувача перш ніж він піде на прийом до лікаря, а також дає користувачу докладний опис клінічних варіантів, включаючи відмінності у вартості та якості різних варіантів догляду. Обсяг продажів компанії у 2018 році склав 1,6 млн дол., вона має більше 350 000 користувачів та більше 100 зареєстрованих медичних партнерів і страховиків.

6) Розташоване у Сан-Франциско Trov є унікальним страховим рішенням, яке дає змогу користувачам захистити свою особисту власність. Модульний додаток Trov дає змогу клієнтам запускати, припиняти та зупиняти покриття для будь-якого конкретного предмета в будь-який час. Тим часом претензії можуть бути оброблені, а суперечки вирішені через додаток протягом декількох хвилин за допомогою служби повідомлень в реальному часі. Trov призначений для покриття дрібних предметів майна, таких як фототехніка, ноутбуки, телевізори або ігрове обладнання. Trov також націлюється на автомобільний страховий продукт із платою за мило, схожий на Metromile, маючи фінансування на суму більше 90 мільйонів доларів. У липні 2018 року Trov запущений у США, а також він доступний у Великобританії та Австралії.

7) На відміну від традиційних страхових продуктів, платформа сінгапурської Vandboо дає змогу користувачам щодня робити внески у страхове співтовариство, а якщо з членом цієї спільноти трапляється щось погане, то це окупається, включаючи зобов’язання щодо покриття всіх страхових надлишків до 4 000 доларів США та надання членом спільноти 100% безумовної знижки, якщо суми претензій менше, ніж сума, яку вони мають на рахунку.

8) Нью-йоркський мобільний додаток Lemonade підтримується інвестиціями “Allianz” і “АХА” та бере фіксовану плату зі щомісячних платежів кожного клієнта, оплачує перестрахування, а потім використовує інше для оплати вимог. В кінці кожного року Lemonade жертвує всі незатребувані залишки з рахунку кожного користувача зареєстрованій благодійній організації. Програма працює, даючи змогу власникам полісів вступати у віртуальні групи однопітків, ґрунтуючись на типах добрих справ, якими вони захоплені.

9) CyStellar, заснована у 2017 році, є стартапом у сфері великих даних у Великобританії, що спеціалізується на сільському господарстві, який пропонує аналітику, покликану допо-

могти страховикам та їх клієнтам уникнути руйнівних природних явищ. Використовуючи індивідуальні послуги супутникової зйомки та систему спостереження на базі безпілотних літальних апаратів, платформа CyStellar на базі штучного інтелекту об'єднує різноманітну інформацію з географічною прив'язкою для надання дієвих відомостей сільськогосподарським компаніям та фермерам.

10) Заснована у 2017 році Ins For Renaissance (IFR) базується в Шанхаї та спеціалізується на наданні контролю ризиків особистого страхування, а також спирається на машинне навчання й великі дані. IFR вже налічує 890 мільйонів користувачів і 670 мільйонів мобільних клієнтських профілів, використовуючи свою систему тегів. Компанія Matrix Partners, що спеціалізується на венчурному капіталі, фінансувала IFR у 2018 році в розмірі 14,5 млн дол. США [5].

Щодо страхового ринку України, то він має певні перешкоди у застосуванні нових технологій, такі як політична нестабільність у країні, низька грамотність населення та недовіра до страхової галузі, слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України у страховій сфері з іншими країнами, проблема забезпечення гарантованого вкладення грошей, криза ліквідності банківської системи. Однак деякі компанії, незважаючи на низку проблем, все ж таки шукають шляхи впровадження інновацій у свою діяльність [6].

У сучасному середовищі страховики повинні швидко реагувати таким чином:

- перехід від короткострокових договірних відносин до довгострокових відносин співробітництва;
- визначення їх ролі в майбутніх екосистемах шляхом оцінювання ролі нових технологій, таких як блокчейн, визначення їх сильних сторін, співпраця з фірмами, які можуть допомогти створити інтегрований досвід для клієнтів;
- посилення аналітики та вивчення монетизації даних (страховики повинні поліпшити свої передові аналітичні та прогностичні можливості, що може забезпечити динамічне ціноутворення, зниження ризиків та інновації продукту);
- пошук нових джерел нестрахового доходу (щоби створити цінність в будь-якій екосистемі, страховики повинні прагнути пропонувати супутні послуги, крім страхування) [7].

Отже, підвищення рівня розвитку надання страхових послуг спричинить зростання суспільної довіри до самого механізму страхування. З огляду на це вітчизняні страховики мають співпрацювати з успішними InsurTech-компаніями, що функціонують у світі, та спиратись на їх досвід.

Висновки. Отже, успіх страхування в майбутньому буде все більше залежати від розумних партнерських відносин традиційних страховиків з компаніями InsurTech. Наявність сучасної цифрової страхової платформи означає, що страховик повинен мати технологічні рішення для збирання, маршрутизації, створення, доставки, аналізування цифрового контенту та управління ним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The convergence of InsurTech and traditional insurance technology. *The OnBase blog*: веб-сайт. URL : <http://blog.onbase.com/insurance/the-convergence-of-InsurTech-and-traditional-insurance-technology> (дата звернення: 15.03.2019).
2. Achieving convergence of finance, risk and actuarial functions. *LUAssets*: веб-сайт. URL : [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-convergence-is-key-to-transformation-in-insurance/\\$FILE/ey-achieving-convergence-of-finance-risk-and-actuarial-function-beyond-transformation.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-convergence-is-key-to-transformation-in-insurance/$FILE/ey-achieving-convergence-of-finance-risk-and-actuarial-function-beyond-transformation.pdf) (дата звернення: 15.03.2019).
3. Почему 2019 год может стать переломным для мирового рынка страховых инноваций. *Tech liga*: веб-сайт. URL : <https://tech.liga.net/technology/opinion/InsurTech-kak-innovatsii-menyayut-rynok-strahovaniya> (дата звернення: 18.03.2019).
4. Инвестиции в европейские страховые технологии увеличились в 4 раза. *Украинское страхование*: веб-сайт. URL : <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/investitsii-v-evropeyskie-strahovyie-tehnologii-InsurTech-uvlichilis-v-4-raza> (дата звернення: 15.03.2019).
5. 10 InsurTech start-ups to watch out for in 2019. *Bobsguide*: веб-сайт. URL : <https://www.bobsguide.com/guide/news/2018/Dec/18/10-InsurTech-start-ups-to-watch-out-for-in-2019> (дата звернення: 18.03.2019).
6. Заволока Л., Колесник Є., Сіліна І. Інновації на ринку страхових послуг. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 19. С. 195–198.
7. Global insurance trends analysis 2018. *LUAssets*: веб-сайт. URL : [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-trends-analysis-2018/\\$File/ey-global-insurance-trends-analysis-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-trends-analysis-2018/$File/ey-global-insurance-trends-analysis-2018.pdf) (дата звернення: 20.03.2019).

REFERENCES:

1. The convergence of InsurTech and traditional insurance technology. *The OnBase blog*. Available at: <http://blog.onbase.com/insurance/the-convergence-of-InsurTech-and-traditional-insurance-technology> (accessed: 15 March 2019).
2. Achieving convergence of finance, risk and actuarial functions. *LUAssets*. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-convergence-is-key-to-transformation-in-insurance/\\$FILE/ey-achieving-convergence-of-finance-risk-and-actuarial-function-beyond-transformation.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-convergence-is-key-to-transformation-in-insurance/$FILE/ey-achieving-convergence-of-finance-risk-and-actuarial-function-beyond-transformation.pdf) (accessed: 15 March 2019).
3. Почему 2019 год может стать переломным для мирового рынка страховых инноваций. *Tech liga*. Available at: <https://tech.liga.net/technology/opinion/InsurTech-kak-innovatsii-menyayut-rynok-strahovaniya> (accessed: 18 March 2019).
4. Investicii v evropejskie strahovyie tehnologii uvlichilis' v 4 raza. *Ukraynskoe strakhovanye*. Available at: <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/investitsii-v-evropeyskie-strahovyie-tehnologii-InsurTech-uvlichilis-v-4-raza> (accessed: 15 March 2019).
5. 10 InsurTech start-ups to watch out for in 2019. *Bobsguide*. Available at: <https://www.bobsguide.com/guide/news/2018/Dec/18/10-InsurTech-start-ups-to-watch-out-for-in-2019> (accessed: 18 March 2019).
6. Zavoloka L., Koliesnik Ye., Silina I. Innovatsii na rynku strahovykh posluh. *Infrastruktura rynku*. № 19. 2018. P. 195–198.
7. Global insurance trends analysis 2018. *LUAssets*. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-trends-analysis-2018/\\$File/ey-global-insurance-trends-analysis-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-trends-analysis-2018/$File/ey-global-insurance-trends-analysis-2018.pdf) (accessed: 20 March 2019).

УДК 336.71(477)

Штефан Л.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Мацедонська Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Shtefan Lyudmila

*PhD, associate professor
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsa Educational and Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economic University*

Macedonian Natalia

*PhD, associate professor
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsa Educational and Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economic University*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КООРДИНАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL BASES OF COORDINATION OF THE MONETARY AND PHYSICAL POLICY OF THE STATE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено науково-методичні засади координації монетарної та фіскальної політики держави в умовах глобальних дисбалансів. Визначено, що ігнорування урядом цілей центрального банку веде до зниження дієвості інструментів монетарної політики, тому центральному банку складніше досягти визначеного рівня інфляції, а непередбачувана інфляція перешкоджає досягненню цілей фіскальної політики. На основі узагальнення світового досвіду встановлено, що задля регулювання процесів переміщення капіталу національні регулятори найчастіше використовують політику низьких процентних ставок, валютних інтервенцій центрального банку, а також виважено фіскальну політику. Доведено, що необхідно змінити режим чистого інфляційного таргетування та припинити практику досягнення умовних цілей щодо інфляції виключно шляхом обмеження доступу до грошово-кредитних ресурсів. Визначено, що фіскальна політика в Україні ще більшою мірою, ніж монетарна, демонструє ознаки безсистемності та ігнорування структурних розривів економіки. В результаті вона чинить переважно проциклічний ефект на економічну динаміку. З огляду на це для досягнення стійкого економічного зростання вкрай важливою є координація монетарної та фіскальної політики.

Ключові слова: монетарна політика, фіскальна політика, національні регулятори, переміщення капіталу, регулювання, економічне зростання.

АННОТАЦІЯ

В статье исследованы научно-методические основы координации монетарной и фискальной политики государства в условиях глобальных дисбалансов. Определено, что игнорирование правительством целей центрального банка приводит к снижению действенности инструментов монетарной политики, поэтому центральному банку сложнее достичь определенного уровня инфляции, а непредсказуемая инфляция препятствует достижению целей фискальной политики. На основе обобщения мирового опыта установлено, что с целью регулирования процессов перемещения капитала национальные регуляторы зачастую используют политику низких процентных ставок,

валютных интервенций центрального банка, а также обоснованную фискальную политику. Доказано, что необходимо изменить режим чистого инфляционного таргетирования и прекратить практику достижения условных целей касательно инфляции исключительно путем ограничения доступа к денежно-кредитным ресурсам. Определено, что фискальная политика в Украине еще в большей степени, чем монетарная, демонстрирует признаки бессистемности и игнорирования структурных разрывов экономики. В результате она оказывает преимущественно проциклический эффект на экономическую динамику. С учетом этого для достижения устойчивого экономического роста крайне важной является координация монетарной и фискальной политики.

Ключевые слова: монетарная политика, фискальная политика, национальные регуляторы, перемещение капитала, регулирование, экономический рост.

ANNOTATION

The system effectiveness of the functioning of the national economy is largely determined by its ability to respond to the challenges posed at each stage of social development. First of all, we are talking about the challenges associated with the dynamic advancement of technological development and increased competition in world markets. The ability of the national economy to develop in a trend outlined by modern challenges depends to a large extent on the effectiveness of the monetary and fiscal policies of the state. The purpose of the article is to reveal the latest trends that determine the main directions of coordination of the monetary and fiscal policy of the state in the face of global imbalances. It has been determined that the Government's neglect of the goals of the central bank leads to a decrease in the effectiveness of monetary policy instruments and therefore it is more difficult for a central bank to reach a certain level of inflation, and unpredictable inflation hinders the achievement of fiscal policy objectives. The National Bank is struggling with inflation, depriving the economy of resources for development. By its actions, the NBU is trying to overcome the inflationary costs solely by monetary policy methods, applying approaches aimed at targeting inflationary demand. Naturally, the

National Bank alone cannot cope with inflation costs. To do this, the coordination of the NBU with the actions of other regulators that implement structural and fiscal policies, which is clearly lacking in Ukrainian practice, is needed. Our National Bank, through its monetary and exchange rate policy measures, creates structural imbalances across the whole chain of production and consumption of GDP. Based on the generalization of world experience, it has been established that in order to regulate the processes of transfer of capital, national regulators most often use the policy of low interest rates, currency interventions of the central bank, as well as a balanced fiscal policy. It is proved that it is necessary to change the regime of pure inflation targeting and to stop the practice of achieving the conditional targets for inflation solely by limiting access to monetary resources. It is determined that fiscal policy in Ukraine is even more than monetary, demonstrates the signs of unsystematic and ignoring structural breakdowns of the economy. As a result, it produces a predominantly cyclical effect on economic dynamics. In view of this, coordination of monetary and fiscal policies is extremely important for sustainable economic growth.

Key words: monetary policy, fiscal policy, national regulators, capital movements, regulation, economic growth.

Постановка проблеми. Сьогодні фінансова система України стикається з труднощами, які пов'язані з кризовими явищами фінансової інфраструктури. Фінансова система не виконує належним чином функцію фінансового забезпечення сталого економічного розвитку через недостатню незалежність органів регулювання та нагляду, відсутність інформаційної прозорості та стійкого розвитку, що перешкоджає процесам економічного зростання та інтеграції до світового економічного простору.

Системна ефективність функціонування національної економіки значною мірою визначається її спроможністю реагувати на виклики, що постають на кожному етапі суспільного розвитку. Передусім йдеться про виклики, пов'язані з динамічним поступом технологічного розвитку та посиленням конкуренції на світових ринках. Спроможність національної економіки розвиватися в тренді, окресленому сучасними викликами, значною мірою залежить від дієвості монетарної та фіскальної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як В. Геєць, А. Гриценко, О. Барановський, В. Козюк, Ю. Шаповал, Т. Богдан, А. Вдовиченко, М. Скрипниченко, П. Дадашова, Г. Марковіц, Ф. Мишкін, П. Роуз, достатньо уваги приділено питанням взаємозв'язку між окремими складовими державної політики, а саме монетарною, фіскальною та іншими видами структурної політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання забезпечення ефективності процесів реформування банківського сектору економіки України потребують подальшого дослідження відповідно до національної специфіки світового досвіду організації, використання інструментів монетарної політики та її координації з іншими складовими державної політики у сфері регулювання фінансових ринків, передусім фіскальної, які будуть спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності в державі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття новітніх тенденцій, що визначають основні напрями координації монетарної та фіскальної політики держави за умов глобальних дисбалансів.

Виклад основного матеріалу дослідження. До початку розгортання світової економічної кризи 2007 року вважалося, що фінансова система є саморегульованою, а наявні інструменти стабілізаційної політики, зокрема монетарної, здатні попередити серйозний економічний спад. Однак кризові явища привели до необхідності переосмислення сучасних підходів до регулювання фінансових ринків. Нині вважається, що необхідним є існування надійного механізму регулювання й нагляду, здатного розпізнавати фінансові шоки та запобігати їм, перш ніж вони приведуть до кризи, з одночасним зберіганням сприятливих умов розвитку фінансових інновацій. Функціонування такого механізму макропруденційної політики має забезпечити вчасну ідентифікацію системних фінансових ризиків, дієвість інструментів фінансового нагляду, а також адекватну поставленим цілям координацію між монетарною, фіскальною та іншими видами галузевої політики.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що в економіці закладений важливий потенціал економічного зростання, який залучається через державний вплив, належним чином забезпечений в інституційному аспекті. Глобальний розвиток щоразу більшою мірою детермінується не лише змінами економічних параметрів, але й системою відносин, які задають імпульси новим трансформаційним зрушенням, що актуалізує увагу на виборі методологічної платформи для моделювання їхнього розвитку.

Важливою проблемою як у теоретико-методологічному аспекті, так і щодо практичної реалізації є узгодження (координація) таких найбільш дієвих інструментів впливу на національну економіку, якими володіють монетарна та фіскальна політика. Державні інституції, котрі реалізують фіскальну та монетарну політику, об'єднані спільною метою, що полягає у забезпеченні макроекономічної стабільності як необхідної передумови зростання економіки. Однак кожна з інституцій (уряд та центральний банк) досягає цієї мети різними шляхами, ставлячи перед собою специфічні цілі та використовуючи власний інструментарій. При цьому досягнення цілей монетарної та фіскальної політики залежить не тільки від застосування власних інструментів, але й від дій іншого державного органу [1, с. 7–10].

Відомо, що ігнорування урядом цілей центрального банку веде до зниження дієвості інструментів монетарної політики. Внаслідок цього центральному банку стає складніше досягти визначеного рівня інфляції, а непередбачувана інфляція перешкоджає досягненню цілей фіскальної політики [2]. Отже, координація цих двох аспектів є вкрай важливою

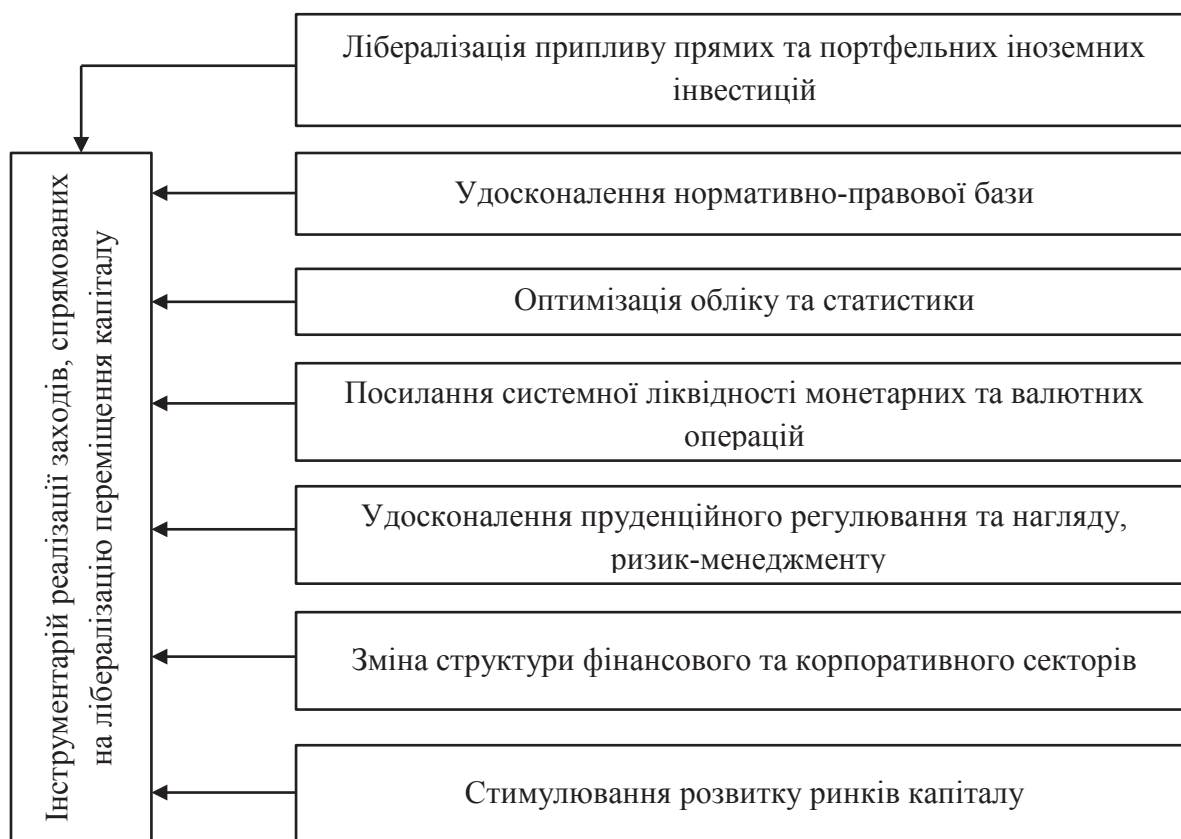


Рис. 1. Інструментарій заходів, спрямованих на лібералізацію переміщення капіталу

Джерело: складено на основі джерела [3, с. 113–114]

для досягнення стійкого економічного зростання [3, с. 108–115].

В умовах глобальних дисбалансів на дівість реалізації та досягнення цілей фіскальної й монетарної політики значною мірою впливає процес переміщення капіталу з країни (чи надходження до країни). Проведений у контексті напряму дослідження аналіз дає змогу зробити висновок, що в сучасних умовах у світі застосовують різні варіанти політики реагування на приплив капіталу. Інструментарій заходів, вжиття яких спрямоване на лібералізацію переміщення капіталу в різних країнах, наведено на рис. 1.

При цьому найчастіше йдеться про монетарні інструменти, валютні інтервенції, рідше – про фіскальну політику (табл. 1).

Проведений нами аналіз засвідчив те, що економіка України демонструє вкрай низькі темпи економічного зростання, значні інституційні та структурні дисбаланси, подолання яких пов'язане зі зміною вектору та інструментарію структурної, фіскальної, монетарної політики, а також забезпеченням їх узгодженості.

Останніми роками спостерігаються такі негативні тенденції, як повільні темпи відновлення економічної діяльності після тривалої кризи, високий рівень безробіття, посилення трудової міграції, низька частка заробітної плати у ВВП, низький рівень капіталізації ВВП, зниження частки кредитів серед джерел інвестицій [4, с. 518–519].

Названі тенденції свідчать про відставання фактичного ВВП від потенційного, оскільки економічні суб'єкти не мають достатніх стимулів для активізації своєї діяльності. Цей показник вказує на недостатність сукупного попиту для повного використання виробничих факторів та збільшення обсягів сукупної пропозиції. При цьому його супроводжують такі індикатори, як високий рівень безробіття, низький рівень використання виробничих потужностей, слабкий внутрішній попит, низькі темпи інфляції [4, с. 517]. Однак за наявності в економіці значних структурних диспропорцій, зумовлених шоками девальвації та зростанням цін на енергоносії, негативний розрив ВВП може зберігатись навіть за умов високої інфляції.

На нашу думку, природою такої інфляції є не чинники попиту, а шоки пропозиції. ВВП на одного жителя України за паритетом купівельної спроможності є помітно нижчим порівняно з іншими країнами світу (в Україні він становить 8,8 тис. дол., в Європі – 36,3 тис. дол., у Південній Америці – 15,7 тис. дол., у Східній Європі – 24,5 тис. дол.). У країні з таким низьким попитом ринкові механізми повноцінно не функціонують, а іноземні інвестори не вкладають капітали у виробництво, спрямоване на розвиток внутрішнього ринку. Крім того, валютні диспаритети й курсова волатильність ще більше підривають засади економічної діяльності. Так, наприклад, до девальвації 2014 року

Таблиця 1

Інструментарій реагування на зміни вектору переміщення капіталу в різних країнах

Гнучкий валютний курс	Валютні інтервенції	Політика монетарної рестрикції	Експансійна фіскальна політика	Обмеження на виведення капіталу
Бразилія, Індонезія, Філіппіни, Південна Африка, Туреччина	Білорусь, Бразилія, Індія, Індонезія, Китай, Корея, Македонія, Мексика, Перу, Польща, Таїланд, Україна	Бразилія, Індія, Македонія, Південна Африка, Туреччина	Бразилія, Китай, Корея, Македонія, Таїланд, Туреччина, Філіппіни, Чилі	Білорусь, Греція, Ісландія, Китай, Кіпр, Македонія, Філіппіни, Україна

Джерело: складено на основі [3, с. 126]

частка імпортованих товарів у складі проміжного споживання становила 30%, натомість девальвація гривні у 2014–2015 роках перебувала на рівні близько 300%, що обумовило масштабні структурні дисбаланси між різними секторами. Державний борг чинить постійний тиск на економічну активність, на його обслуговування та погашення використовуються значні ресурси держави (останніми роками до 15% видатків державного бюджету витрачається на виплату відсотків за державним боргом) [5].

Інструментами пожевлення сукупного попиту можуть бути заходи фіскальної, монетарної та структурної політики. Проте структурні реформи в Україні здійснюються вкрай повільно, оскільки значною мірою залежать від неформальних правил. Однак Україна не має фіскального простору для використання відповідних стимулів, а монетарна політика є занадто стримувальною. Валютна криза ще більше загострила проблему боргового навантаження на державу, що разом зі зменшенням доходної частини бюджету спричинило рестриктивну фіскальну політику. Після реструктуризації боргу у 2016–2017 роках фіскальна політика якийсь час позитивно впливала на сукупний попит, але вже з другого півріччя 2018 року фіскальний ресурс вичерпався.

Національний банк жорстко бореться з інфляцією, позбавляючи економіку ресурсів для розвитку. Монетарна політика в межах режиму інфляційного таргетування набула особливої жорсткості з жовтня 2017 року. Своїми діями НБУ намагається подолати інфляцію витрат виключно методами монетарної політики, застосовуючи підходи, орієнтовані на таргетування інфляції попиту. Природно, що Національний банк самостійно не може впоратися з інфляцією витрат.

Очевидно, що Національний банк не досягає встановлених інфляційних цілей. Так, зокрема, у 2017 року він таргетував $8\pm 2\%$ (при цьому офіційна інфляція становила 13,7%, у 2018 році – $6\pm 2\%$, а реально вона складала 9,8%). Шоки девальвації гривні та зростання цін на енергоносії потрібно пом'якшувати стимулами для розширення виробництва, а не нівелювати їх монетарними рестрикціями. Для цього потрібна координація дій НБУ із заходами інших регуляторів, які реалізують структурну та фіскальну політику, чого явно бракує в українській практиці. Ставка кредитування

нефінансового сектору з 2018 року є значно більшою за облікову ставку НБУ, що свідчить про деформованість трансмісійного механізму монетарної політики та відсутність ринку кредитних ресурсів. Наш національний банк своїми заходами монетарної та валютно-курсової політики створює структурні дисбаланси по усьому ланцюгу виробництва та споживання ВВП.

Т. Богдан та І. Богдан на основі проведених розрахунків дійшли висновку, що підвищення короткострокових відсоткових ставок на 1 в. п. спричиняє зменшення реального ВВП на 0,3% протягом чотирьох років. ВВП України протягом наступних чотирьох років втратить 1,7% реального обсягу внаслідок монетарної рестрикції. Результатом рестриктивної політики НБУ є генерування в економіці явищ та процесів, які можуть спровокувати кризу найближчим часом. Йдеться про обмеження доступу економічних агентів до кредитних ресурсів, в результаті чого гальмується розвиток виробництва, скорочується кількість зайнятих, посилюється трудова міграція, наявні фінансові ресурси вимиваються з реального сектору у фінансовий, ресурси банків зв'язуються операціями з депозитними сертифікатами. Так, зокрема, протягом 2014–2018 років за збільшення гривневих депозитів резидентів у банках на 26,4%, а депозитів нерезидентів – на 46,6% банківські кредити нефінансовим корпораціям номінально зросли лише на 1,4%. На надмірну жорсткість монетарної політики також вказує аналіз рівня монетизації ВВП. Так, зокрема, на кінець 2013 року цей показник становив 62,5% ВВП, на кінець 2017 року – 40,5%, а на кінець 2018 року – 35,7%. Отже, навіть за умов повільного відновлення реального ВВП, усунення інфляційних сплесків та відносної стабілізації валютного курсу рівень монетизації економіки продовжує знижуватись [5].

Таким чином, функціонування в Україні режиму чистого інфляційного таргетування за численних структурних проблем та недовикористання виробничих факторів, а також намагання подолати інфляцію витрат монетарними методами є вкрай шкідливим для економіки. Для подолання цілої низки проблем необхідно модифікувати роботу НБУ таким чином, щоби під час напруження рішень монетарної політики задіяти ширший перелік показників, які відображають і фактичний стан, і структурні проблеми економіки [6, с. 61–65].

Необхідно змінити режим чистого інфляційного таргетування та припинити практику досягнення умовних цілей щодо інфляції виключно шляхом обмеження доступу до грошово-кредитних ресурсів. Слід також зосередити увагу на подоланні структурних шоків інфляції, а для цього варто перейти до координації монетарної політики з фіскальною та структурною політикою [7, с. 8–12]. Фіскальна політика в Україні ще більшою мірою, ніж монетарна, демонструє ознаки безсистемності та ігнорування структурних розривів економіки. В результаті вона створює переважно проциклічний ефект на економічну динаміку.

Для країн, котрі не виробляють достатньо готової продукції для забезпечення експортних надходжень, зовнішні позики завжди є ризикованими, особливо якщо є наявний системний дефіцит поточного рахунку. Ризиковість зовнішніх запозичень підвищується в умовах низької довіри до національної валюти, наприклад через її високу девальвацію чи значну частку тіньової економіки, яку часто обслуговує іноземна валюта. Це створює ситуацію подвійного попиту на цю валюту з боку держави та громадян, отже, вона стає дорожчою, її купівля ускладнюється [8, с. 126].

Негативним фактором зовнішніх запозичень є також високі показники ризиків, зокрема політичних, країни-позичальника. Вони стримують інвесторів від заведення валюти в країну та підвищують вартість кредитів. Це стосується як портфельних, так і прямих інвесторів, а також погіршує сальдо фінансових операцій. В Україні інвестиційний канал надходження іноземної валюти значно ускладнений з огляду на ті ж самі політичні ризики та загальний інвестиційний клімат [9]. Отже, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну залишається низьким: з 2013 року по 2017 рік він у середньому становив 70 дол. на одного жителя на рік, тоді як у Польщі – 334 дол., Словаччині – 685 дол., Туреччині – 176 дол. [5].

В Україні зовнішні позики спрямовуються на покриття дефіциту держбюджету. У першому випадку позичає НБУ, і це переважно кредити МВФ, які спрямовуються на поповнення валютних резервів регулятора, у другому – уряд, і це випуск облігацій, номінованих у доларах США. Наслідком цього став борг, який самовідтворюється. Макроекономічної стабільності, потрібної для економічного розвитку, не досягнуто, оскільки це досить складно для економіки країни, що функціонує у відкритому глобальному просторі без виробничих потужностей, здатних генерувати експорт і валютні надходження. Про це свідчить динаміка основних макроекономічних індикаторів України. Очікувати на макроекономічну стабільність без розвитку виробництва й експорту, сподіваючись лише на зовнішні позики, означає наражатись на значні ризики. Цілком очевидно, що країна має керуватись національним планом виробничо-технологічного

розвитку, з яким мають бути скоординовані дії уряду та Національного банку.

Висновки. Порівняння зв'язку між динамікою ВВП та реальною ставкою дає змогу зробити висновок, що більш низькі реальні ставки асоціюються зі зростанням ВВП у періоди більш-менш стабільної економічної ситуації (2000–2008 роки), проте в кризових умовах низькі реальні ставки означають високу інфляцію та супроводжуються від'ємною динамікою ВВП. Зазначене вказує на суттєву відмінність економіки України від економік розвинених країн, де високе зростання економіки супроводжується відносним підвищенням інфляції. Сучасна інфляція в Україні має ознаки зростання інфляції витрат, яка не може бути подолана класичними методами зменшення попиту. Навпаки, погіршення платоспроможності населення внаслідок значної девальвації, інфляції, втрати частини депозитів, зростання витрат за валютними кредитами та комунальними розрахунками суттєво знизили попит та спричинили стискування внутрішнього ринку. Отже, необхідною є монетарна політика, спрямована на боротьбу зі стагфляцією: з одного боку, слід вживати заходів щодо зниження інфляції, а з іншого боку, варто вживати заходів стосовно створення монетарних передумов для структурної підтримки й стимулювання економічного зростання. Іншими словами, координація зусиль монетарної та фіскальної політики повинні забезпечити зниження інфляції та приріст ВВП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А. Валютна політика: рефлексійний взаємозв'язок з економікою та грошово-кредитною сферою. *Наукові праці НДФІ*. 2018. № 2. С. 6–13.
2. Власюк В. Борговий тягар. URL: https://dt.ua/business/borgoviy-tyagar-294289_.html (дата звернення: 20.03.2019).
3. Шаповал Ю. Контроль за рухом капіталу: особливості сучасних підходів і висновки для України. *Український соціум*. 2018. № 2. С. 106–129.
4. Штефан Л. Проблеми ефективної координації грошово-кредитної та фіскальної політики в умовах рецесії. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 19. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/85.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
5. Богдан Т., Богдан І. Стагнація економіки та криза монетарно-фіскального регулювання. URL: https://dt.ua/finances/stagnaciya-ekonomiki-ta-kriza-monetarno-fiskalnogo-regulyu-vannya-293623_.html (дата звернення: 18.03.2019).
6. Скрипниченко М., Яценко Г. Інструментальний аналіз розриву ВВП в Україні. *Економіка та прогнозування*. 2018. № 1. С. 58–78.
7. Гець В. Особливості взаємозв'язку економічних та політичних трансформацій на шляху до реконструктивного розвитку України. *Економіка України*. 2017. № 10. С. 3–17.
8. Дадашова П. Процентний та кредитний канали трансмісійного механізму в макроекономічному середовищі України. *Економіка та прогнозування*. 2016. № 3. С. 119–136.
9. Вдовиченко А., Ніколайчук С. Чому важлива координація фіскальної та монетарної політики? URL: <https://voxukraine.org/>

uk/vzayemodiya-fiskalnoyi-ta-monetarnoi-politiki-v-ukrayini-vid-dominuvannea-do-koordinatsiyi (дата звернення: 18.03.2019).

REFERENCES:

1. Gry'cenko A. (2018). Valyutna polity'ka: refleksyjnyj vzayemozv'yazok z ekonomikoyu ta groshovo-kredy'tnoyu sferoyu [Foreign exchange policy: a reflection relationship with the economy and the monetary sphere]. *Naukovi praci NDFI*, no. 2, pp. 6–13 (in Ukrainian).
2. Vlasyuk V. Borgovyj tyagar [Debt burden]. Available at: https://dt.ua/business/borgoviy-tyagar-294289_.html (in Ukrainian).
3. Shapoval Y. (2018). Kontrol' za ruxom kapitalu: osobly'vosti suchasny'x pidxodiv i vy'snovky' dlya Ukrainy' [Control over capital movements: features of modern approaches and conclusions for Ukraine]. *Ukrayins'kyj socium*, no. 2, pp. 106–129 (in Ukrainian).
4. Shtefan L. (2018). Problemy' efekty'vnoyi koordynatsiyi groshovo-kredy'tnoyi ta fiskal'noyi polity'ky' v umovax recesiyi [Market infrastructure]. *Infrastruktura ry'nku*, vol. 19. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/85.pdf (accessed: 19.03.2019) (in Ukrainian).
5. Bogdan T., Bogdan I. Stagnaciya ekonomiky' ta kry'za monetarno-fiskal'nogo reguluvannya [The stagnation of the economy and the crisis of monetary and fiscal regulation]. Available at: https://dt.ua/finances/stagnaciya-ekonomiki-ta-kryza-monetarno-fiskalnogo-reguluvannya-293623_.html (accessed: 18.03.2019) (in Ukrainian).
6. Skrypny'chenko M., Yacenko G. (2018). Instrumental'nyj analiz rozry'vu VVP v Ukraini. [Instrumental analysis of the GDP gap in Ukraine]. *Ekonomika ta prognozuvannya*, no. 1, p. 58–78 (in Ukrainian).
7. Geyecz' V. (2017). Osobly'vosti vzayemozv'yazku ekonomichny'x ta polity'chny'x transformacij na shlyaxu do rekonstrukty'vnogo rozvy'tku Ukrainy' [Features of the interconnection of economic and political transformations on the path to the reconstruction of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10, pp. 3–17 (in Ukrainian).
8. Dadashova P. (2016). Procentnyj ta kredy'tnyj kanaly' transmisijnogo mexanizmu v makroekonomichnomu seredovy'shhi Ukrainy' [Interest and credit channels of the transmission mechanism in the macroeconomic environment of Ukraine]. *Ekonomika ta prognozuvannya*, no. 3, pp. 119–136 (in Ukrainian).
9. Vdovy'chenko A., Nikolajchuk S. Chomu vazhly'va koordynatsiya fiskal'noyi ta monetarnoyi polity'ky? [Why is coordination of fiscal and monetary policy important?]. Available at: <https://voxukraine.org/uk/vzayemodiya-fiskalnoyi-ta-monetarnoi-politiki-v-ukrayini-vid-dominuvannea-do-koordinatsiyi> (accessed: 18.03.2019) (in Ukrainian).

УДК 336.26

Щур Р.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Shehur Roman

PhD in Economics, Associate Professor
Department of Finances
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ВЛАСНІ РЕСУРСИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ОСНОВА ЇХНЬОЇ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ

OWN RESOURCES OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES AS THE BASIS OF THEIR FINANCIAL CAPACITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто динаміку формування об'єднаних територіальних громад в Україні у регіональному розрізі. Здійснений аналіз власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад за основними бюджетоутворюючими податками, темпів росту показників доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад по областях України та зміни залишку коштів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад України. Виявлено тенденції формування дохідної бази об'єднаних територіальних громад. Надано відповідні пропозиції щодо вирішення виявлених під час дослідження проблем формування власних ресурсів територіальних громад в Україні, зокрема: необхідність формування місцевих бюджетів за рахунок власних джерел надходжень, підвищення рівня їхньої самостійності та бездотаційності, оптимізація механізму державної підтримки регіонів, стимулювання територій з метою динамічного економічного розвитку.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, власні ресурси, фінансова спроможність, фіскальна децентралізація, дохідна база.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена динамика формирования объединенных территориальных общин в Украине по областям. Представлен анализ собственных доходов бюджетов объединенных территориальных общин в разрезе основных бюджетообразующих налогов, темпов роста показателей доходов общего фонда объединенных территориальных общин по областям Украины и изменения остатка средств общего фонда бюджетов объединенных территориальных общин Украины. Выявлены тенденции формирования доходной базы объединенных территориальных общин. Представлены соответствующие предложения по решению выявленных в ходе исследования проблем формирования собственных ресурсов территориальных общин в Украине, в частности: необходимость формирования местных бюджетов за счет собственных источников поступлений, повышение уровня их самостоятельности и бездотационности, оптимизация механизма государственной поддержки регионов, стимулирование территорий с целью динамичного экономического развития.

Ключевые слова: объединенные территориальные общины, собственные ресурсы, финансовая состоятельность, фискальная децентрализация, бюджетная децентрализация, доходная база.

ANNOTATION

The article deals with the dynamics of the formation of united territorial communities in Ukraine by regions. The analysis of own revenues of budgets of the joint territorial communities in the context of the main budget-forming taxes, the growth rates of the general fund revenues of the united territorial communities in the regions of Ukraine and the change of the balance of funds

of the general fund of the budgets of the united territorial communities of Ukraine is carried out. Some tendencies of formation of the income base of the combined territorial communities on the indicators of the dynamics of revenues of own resources in the context of sources and their actual revenues per person are revealed. The assessment of the fiscal efficiency of the united territorial communities of Ukraine as a result of fiscal decentralization has been presented, which made it possible to conclude that there is a relative tendency to increase local budget revenues (excluding intergovernmental fiscal transfers) with a clear dynamics to the growth of transfers itself, indicating the dependence of local budgets on the state budget of Ukraine, and confirms the necessity of orienting the fiscal policy of the country to fiscal decentralization policy in the long run. It's substantiated that the strategy of fiscal decentralization in Ukraine should be based on the assessment of: existing national models of tax and budgetary systems; the rights and responsibilities that local authorities have in the management of financial resources of the country; readiness of citizens to new powers of local authorities; increase of responsibility in the area of formation, distribution and use of financial resources by regions; the effectiveness of the selection of qualified personnel in the field of local self-government; level of qualification of local authorities, who are obliged to be able to ensure an efficient process of formation, distribution and use of financial resources of the regions of the country; the level of motivation of the regional authorities and local self-government bodies to increase the effectiveness of using the economic, tax and budgetary potential of the region in order to ensure the integrity and comprehensive development of the state, as well as financial autonomy of the regions. In the process of fiscal decentralization there are also significant changes in the formation of the balance of funds of the general fund of budgets of the combined territorial communities of Ukraine. Relevant proposals for solving the problems of forming territorial communities in Ukraine's own resources identified in the course of the study are presented, in particular: the need to form local budgets from their own sources of income, increase their level of independence and lack of funding, optimize the mechanism of state support for regions, and stimulate territories for dynamic economic development, stimulating territories that spread economic growth and promote the growth of neighboring regions.

Key words: united territorial communities, own resources, financial soundness, fiscal decentralization, revenue base.

Постановка проблеми. Як відомо, важливим елементом реформи місцевого самоврядування в Україні є об'єднання територіальних громад. Основна мета цього процесу полягає у формуванні спроможного базового елементу місцевого самоврядування – громади. З огляду на те,

що переважна частина сільських, селищних та міських бюджетів міст районного значення були глибоко дотаційними, що позбавляло територіальні громади можливості здійснювати необхідні для соціально-економічного розвитку видатки, постало завдання об'єднати такі адміністративно-територіальні одиниці в об'єднану територіальну громаду. Важливо при цьому забезпечити спроможність громади, яка полягає в можливості самостійно, через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства. Метою реформи місцевого самоврядування та об'єднання територіальних громад є забезпечення дієвої спроможності місцевого самоврядування самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення в інтересах жителів громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із власними ресурсами місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад, присвячені праці вітчизняних учених, до яких належать: Н.І. Власюк, С.О. Криниця, М.І. Кульчицький, В.М. Опарін, Ю.В. Пасічник, Т.М. Рева, М.В. Чечетов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на численні наукові праці теоретичного і прикладного характеру щодо дослідження особливостей утворення територіальних громад в Україні загалом, формування їхньої дохідної бази, власних ресурсів, оцінки фінансової самостійності ОТГ зокрема, необхідним, на наш погляд, є дослідження окремих аспектів формування власних ресурсів ОТГ, аналіз динаміки відповідних джерел наповнення, що дасть змогу оцінити їхню фінансову спроможність з урахуванням сучасних тенденцій фіскальної децентралізації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та динаміки формування власних ресурсів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговим кроком на шляху реформи місцевого самоврядування стало завдання щодо фінансової децентралізації, яка розпочалася шляхом прийняття змін до Бюджетного і Податкового кодексів України, зокрема передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення тощо.

З початку реформи децентралізації (2015 р.) кількість об'єднаних територіальних громад в областях України стрімко зростає. Лідерами найбільш динамічно сформованих ОТГ за кількістю у 2015–2017 рр. є: Дніпропетровська обл. – 57 ОТГ, Житомирська обл. – 46 ОТГ, Пол-

тавська обл. – 43 ОТГ, Запорізька обл. – 42 ОТГ, Тернопільська обл. – 41 ОТГ, по 40 ОТГ мають Волинська і Хмельницька обл. Аутсайтери – Закарпатська обл. – 6 ОТГ, Луганська обл. – 11 ОТГ, по 12 ОТГ у Київській і Харківській обл.

Завдяки змінам до податкового та бюджетного законодавства у контексті децентралізації надходження власних доходів місцевих бюджетів об'єднаних громад зросли більш ніж у 3 рази (на 2,3 млрд грн) порівняно з 2015 р. (з 1 млрд грн до 3,3 млрд грн). Відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України, ОТГ отримали 60% податку на доходи фізичних осіб (як такі, що створилися згідно із законом та перспективним планом формування територіальних громад). Надходження податку на доходи фізичних осіб становили 1,7 млрд грн, плати за землю – 558 млн грн (+ 58%), єдиного податку – 447 млн грн (+ 57%), акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів) – 368 млн грн (+ 68%).

За 2016 р. фактичні надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів ОТГ (з урахуванням трансфертів з державного бюджету) становили 7,1 млрд грн, що більше майже в 7 разів порівняно з надходженнями 2015 р. до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ. Надходження міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів ОТГ становили 3,8 млрд грн, зокрема, освітня субвенція надійшла в сумі 1,6 млрд грн, медична субвенція – 847 млн грн, субвенція на формування інфраструктури – 1 млрд грн. Крім того, громади отримали субвенцію з державного бюджету на соціально-економічний розвиток територій у сумі 50 млн грн та кошти з Державного фонду регіонального розвитку на реалізацію інвестиційних програм у сумі 134 млн грн. На вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів ОТГ з державного бюджету спрямовано 220 млн грн (базову дотацію отримали місцеві бюджети 125 громад на загальну суму 285 млн грн, місцеві бюджети 23 громад перерахували до державного бюджету реверсну дотацію у сумі 65 млн грн).

У таблиці 1 наведено темпи приросту за відповідними показниками доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад в областях України.

Як видно з таблиці, найбільше зростання у всіх областях країни демонструють показники власних ресурсів та доходів ОТГ – 221,7% і 550,6% відповідно. Податок на доходи фізичних осіб та міжбюджетні трансферти у 2015 р., за статистичними даними, було зараховано до бюджетів ОТГ тільки у Донецькій області, тому темпи приросту (2016/2015 рр.) за цими показниками за рештою областей становить 100%. Приріст 67,8% має показник обсягів акцизного податку, зарахованого до складу до-

Таблиця 1

Темпи росту показників доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад в областях України, 2016/2015 рр., %

область	Власні ресурси	Доходи	податок на доходи фізичних осіб	акцизний податок	плата за землю	єдиний податок	інші податки та збори	Міжбюджетні трансферти
Вінницька	268,4	515,8	100	125,0	42,9	57,1	0,0	100,0
Волинська	153,3	740,0	100	0,0	100,0	66,7	100,0	100,0
Дніпропетровська	321,8	539,1	100	56,3	76,5	54,8	166,7	100,0
Донецька	151,1	128,2	260,5	50,0	40,6	77,8	125,0	98,6
Житомирська	227,6	813,8	100	100,0	60,0	83,3	40,0	100,0
Закарпатська	228,6	788,9	100	45,5	50,0	300	100,0	100,0
Запорізька	187,9	539,4	100	80,0	50,0	66,7	0,0	100,0
Івано-Франківська	169,7	1505,3	100	30,8	73,7	61,5	-20,0	100,0
Київська	233,3	624,1	100	100,0	17,6	25,0	-60,0	100,0
Кіровоградська	258,8	519,9	100	88,7	80,0	69,8	33,3	100,0
Луганська	268,8	600,0	100	33,3	50,0	66,7	-66,7	100,0
Львівська	193,5	806,5	100	88,9	60,0	80,0	0,0	100,0
Миколаївська	525,0	1258,0	100	150,0	0,0	37,5	200	100,0
Одеська	226,6	584,4	100	69,2	100,0	65,0	25,0	100,0
Полтавська	152,3	304,5	100	100,0	37,3	69,2	-71,4	100,0
Рівненська	263,6	1163,6	100	100,0	20,0	100,0	50,0	100,0
Сумська	128,6	421,7	100	75,0	37,9	66,7	7,1	100,0
Тернопільська	241,3	838,5	100	63,0	60,0	52,5	58,3	100,0
Херсонська	147,8	655,7	100	328,6	50,0	41,7	56,7	100,0
Хмельницька	203,8	649,7	100	75,7	52,9	50,8	15,4	100,0
Черкаська	305,0	772,4	100	120,0	60,0	47,1	66,7	100,0
Чернівецька	167,6	814,7	100	54,5	71,4	40,0	-16,7	100,0
Чернігівська	350,0	870,6	100	60,0	37,5	350,0	0,0	100,0
Всього	221,7	550,6	100	67,8	57,7	62,4	17,4	100,0

Складено та розраховано автором на підставі даних [8;9]

ходів бюджетів ОТГ, 62,4% – єдиний податок, 57,7% – плата за землю. Найменший темп приросту (17,4%) за іншими податками і зборами, при цьому слід зазначити, що в об'єднаних територіальних громадах Івано-Франківської, Київської, Луганської, Полтавської та Чернівецької областей він має від'ємне значення, що свідчить про скорочення обсягів інших податків і зборів у складі доходів об'єднаних територіальних громад цих областей.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладений аналіз, виявимо певні тенденції формування дохідної бази об'єднаних територіальних громад за показниками динаміки надходжень власних ресурсів у розрізі джерел та їх фактичних надходжень на 1 особу.

На користь ефективності і результативності фіскальної децентралізації свідчать відповідні показники, зокрема обсяги надходжень власних доходів ОТГ (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка надходжень власних доходів ОТГ в Україні за 2015–2017 рр.

Платежі до бюджету	Надходження, млн грн			Відхилення			
	2015	2016	2017	2016/2015		2017/2016	
				+/-	%	+/-	%
Податок на доходи фізичних осіб	43,0	1749,0	5211,7	1706	4067,4	3462,8	298,0
Акцизний податок	218,9	709,1	794,2	490,2	323,9	85,1	112,0
Плата за землю	354,1	1168,1	1402,0	814,0	329,8	233,9	120,0
Єдиний податок	276,5	1042,0	1402,6	1015,5	376,8	360,6	134,6
Податок на нерухоме майно	38,3	76,8	132,5	38,5	200,5	55,7	172,5
Всього	1010,9	4959,6	9275,6	3948,7	490,6	4316,0	187,0

Складено та розраховано автором на підставі даних [9; 10]

Завдяки змінам до податкового та бюджетного законодавства у контексті децентралізації надходження власних доходів місцевих бюджетів об'єднаних громад зросли більш ніж у 3 рази (на 3,9 млрд грн) порівняно з 2015 р. (з 1 млрд грн до 4,9 млрд грн у 2016 р.), у 2017 р. порівняно з попереднім 2016 р. – на 4,3 млрд грн (+187%). Відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України, ОТГ отримали 60% податку на доходи фізичних осіб (як такі, що створилися згідно із законом та перспективним планом формування територіальних громад). Надходження податку на доходи фізичних осіб у 2017 р. становили 5,2 млрд грн (+5,157 млрд грн порівняно з 2015 р.), плати за землю – 1,4 млрд грн (+1,05 млрд грн), єдиного податку – 1,41 млрд грн (+1,13 млрд грн), акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів) – 709,1 млн грн (+92,6% порівняно з 2016 р.).

Загалом темпи зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів у 2017 р. порівняно з 2016 р. (за рівнями бюджетів) демонструють позитивну динаміку (рис. 1).

За рахунок росту власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад податкові доходи у розрахунку на одного жителя ОТГ зросли з 700 грн до 2345 грн,

з абсолютним приростом на 1645 грн. У процесі фіскальної децентралізації також відбуваються значні зміни щодо формування залишків коштів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад України. Так, за період 2015–2016 рр. їхні обсяги зросли майже втричі і становили 1,1 млрд грн зі зростанням на 0,8 млрд грн (таблиця 3).

Висновки. Як можна бачити, найбільший додатний приріст серед рівнів місцевих бюджетів мають саме бюджети ОТГ як загалом, так і в розрізі окремих податків та податкових платежів.

Згідно з даними Міністерства фінансів і Міністерства регіонального розвитку України, власні доходи ОТГ зросли завдяки таким податковим надходженням, як:

- загальнодержавний податок на доходи фізичних осіб, який було згідно з бюджетними змінами закріплено за бюджетами ОТГ у частині 60%, що становив у 2016 р. 1,7 млрд грн;
- місцевий податок плати за землю, який включено згідно із податковими змінами 2015 р. до податку на майно, що становив у відповідному році 558 млн грн зі зростанням на 58%;
- місцевий єдиний податок – в обсязі 447 млн грн зі зростанням порівняно з 2015 р. на 57%;
- загальнодержавний акцизний податок з реалізації роздрібною торгівлю підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алко-

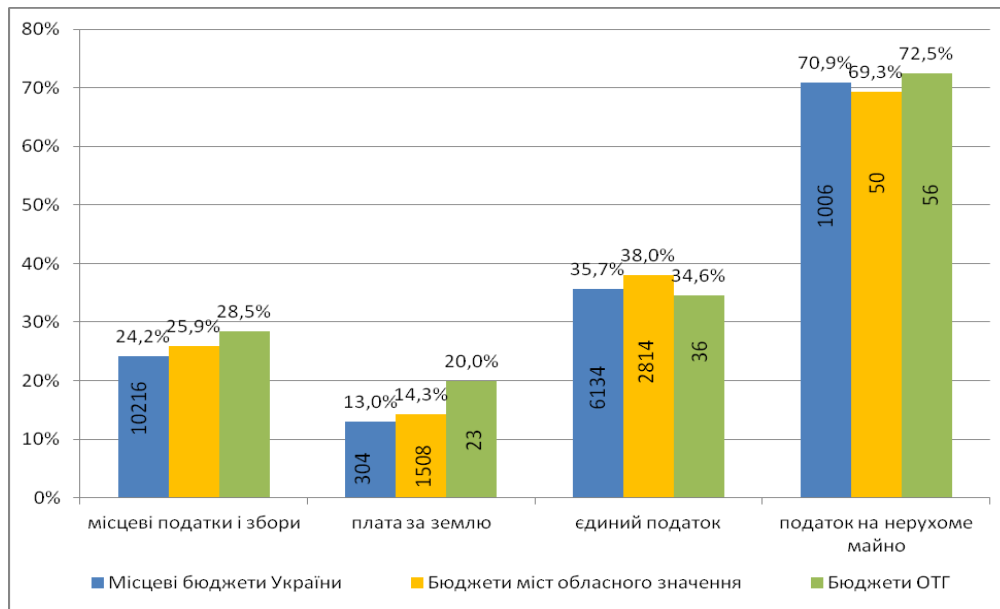


Рис. 1. Темп зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів у 2017 р. проти 2016 р. (за рівнями бюджетів), у % та млн грн

Таблиця 3

Зміна залишку коштів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад України за 2015–2016 рр.

Показник / рік	01.01.2016	01.01.2017	2017/2016
Залишки коштів загального фонду місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад України, млрд грн	0,3	1,1	0,8

Складено та розраховано автором на основі [8]

гольних виробів), який також було в певній частині закріплено за бюджетами місцевого самоврядування, що становив за 2016 р. 368 млн грн зі зростанням проти попереднього року на 68%.

Можна дійти висновків про позитивну спрямованість вектору трансформаційних процесів податкової системи України в умовах фіскальної децентралізації. Зокрема, відбувається зростання доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад та їхньої фінансової самостійності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власюк Н.І. *Місцеві фінанси*. Київ, 2011. 328 с.
2. Криниця С.О. Бюджетне регулювання регіонального розвитку. *Фінансовий простір*. 2012. № 1 (5). URL : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1201/12ksobro.pdf> (дата звернення: 30.03.2019).
3. Кульчицький М.І. Тенденції та проблеми формування доходів місцевих бюджетів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Випуск 3 (08). С. 296–301.
4. Опарін В.М. *Бюджетна система*. Київ, 2004. 206 с.
5. Пасічник Ю.В. *Бюджетна система України*. Київ, 2008. 670 с.
6. Рева Т.М. *Місцеві фінанси*. Київ, 2007. 208 с.
7. Чечетов М. В. *Бюджетний менеджмент*. Харків, 2004. 560 с.
8. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL : <http://minregionbud.gov.ua> (дата звернення: 28.03.2019).
9. Міністерство фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 28.03.2019).
10. Державний фонд регіонального розвитку України. URL : <http://dfrr.minregion.gov.ua> (дата звернення: 28.03.2019).

REFERENCES:

1. Vlasjuk N.I. (2011). *Mistsevi finansy* [Local Finances]. Kyiv: Alerta. (in Ukrainian).
2. Krynytsia S.O. (2012). Biudzhethne rehuliuвання rehionalnoho rozvytku [Budgetary regulation of regional development]. *Finansovyi prostir – Financial space*, 1 (5). Available at: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1201/12ksobro.pdf> (accessed 30/03/2019) (in Ukrainian).
3. Kulchytskyi M.I. (2017). Tendentsii ta problemy formuvannya dokhodiv mistsevykh biudzhetyv [Trends and problems in generating revenues from local budgets]. *Shkhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia – Eastern Europe: Economics, Business and Management*. 3 (08). pp. 296–301. (in Ukrainian).
4. Oparin V.M. (2004). *Biudzhetna systema* [Budget system]. Kyiv. [in Ukrainian].
5. Pasichnyk Yu.V. (2008). *Biudzhetna systema Ukrainy* [Budget system of Ukraine]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian).
6. Reva T.M. *Mistsevi finansy* [Local Finances]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian).
7. Chechetov M.V. (2004). *Biudzhetni menedzhment* [Budget Management]. Kharkiv: INZEK. (in Ukrainian).
8. Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine. Available at: <http://minregionbud.gov.ua> (accessed 28/03/2019) (in Ukrainian).
9. Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <http://www.minfin.gov.ua/> (accessed 28/03/2019) (in Ukrainian).
10. State Fund for Regional Development of Ukraine. Available at: <http://dfrr.minregion.gov.ua> (accessed 28/03/2019) (in Ukrainian).

УДК 336.226.1:336.227

Ярема Я.Р.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри державних
та місцевих фінансів
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Бей І.М.

*магістр
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Jarema Yaroslav

*Doctor of Economics,
professor of the Department of State and Local Finances
Lviv national university of Ivan Franko*

Bei Iryna

*master's degree
Lviv national university of Ivan Franko*

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДО ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ

ADAPTATION THE FOREIGN EXPERIENCE OF CORPORATE INCOME TAXATION TO DOMESTIC PRACTICE

АНОТАЦІЯ

Одним із найважливіших факторів економічного зростання країни є активна діяльність підприємств, які прагнуть максимізувати свій прибуток, що можливо лише за умови існування оптимальної системи оподаткування прибутку. У статті досліджено вітчизняну систему прибуткового оподаткування підприємств. За результатами дослідження обґрунтовано необхідність посилення регулюючої ролі податку на прибуток підприємств в Україні. Проаналізовано досвід економічно-розвинених зарубіжних країн у сфері прибуткового оподаткування підприємств та розглянуто можливість його запровадження у вітчизняній податковій практиці. Виявлено, що, крім суттєвого фіскального значення, податок на прибуток підприємств має широке застосування як регулятор соціально-економічних відносин у розвинутих зарубіжних країнах.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств, зарубіжний досвід, податковий кредит, регулюючий потенціал, фіскальна ефективність.

АННОТАЦИЯ

Одним из важнейших факторов экономического роста страны является активная деятельность предприятий, стремящихся максимизировать свою прибыль, что возможно лишь при условии существования оптимальной системы налогообложения прибыли. В статье исследована отечественная система подоходного налогообложения предприятий. По результатам исследования обоснована необходимость усиления регулирующей роли налога на прибыль предприятий в Украине. Проанализирован опыт экономически развитых зарубежных стран в сфере подоходного налогообложения предприятий и рассмотрена возможность его внедрения в отечественной налоговой практике. Выведено, что, кроме существенного фискального значения, налог на прибыль предприятий имеет широкое применение как регулятор социально-экономических отношений в развитых зарубежных странах.

Ключевые слова: налог на прибыль предприятий, зарубежный опыт, налоговый кредит, регулирующий потенциал, фискальная эффективность.

ANNOTATION

One of the most important factors in the economic growth of any country is the active activity of enterprises seeking to maximize their

profits, which is possible only with the optimal system of taxation of profits. In our country, this issue can only be solved with the help of measures to reform the tax system, which will help to strengthen and improve the existing system of taxation, reduce tax pressure on business entities, which will lead to an increase in the competitiveness index of our country. Effective solution of this problem will help to increase the national economy, reduce its shadowing and increase investment attractiveness in general. The article deals with the domestic system of corporate income tax and the main problems associated with tax evasion schemes. It is noted that the corporate profit tax is one of the most important sources of revenues to the State Budget of Ukraine. According to the results of the study, the need to strengthen the regulatory role of the corporate profit tax in Ukraine was substantiated. The experience of economically developed foreign countries in the field of taxation of corporate profits is analyzed and the possibility of its introduction into the domestic tax practice is considered. In particular, the conclusion of the International Center for Policy Studies on the factors of the shadow economy of our country and the inefficient administration of taxes was considered. The article analyzes the impact of privileges on the distribution of tax evasion in individual countries, the comparative tax burden of Ukraine with other countries with a developed market economy, and reviews the direction of income from corporate income tax in various foreign countries. Considered an investment tax credit, which is an instrument for regulating the activities of enterprises. The advantages and disadvantages of granting an investment loan, as well as certain restrictions in its application, were highlighted. It was found that, besides a significant fiscal value, corporate income tax has a wide application as a regulator of social and economic relations in developed foreign countries.

Key words: corporate income tax, foreign experience, tax credit, regulatory capacity, fiscal efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних економічних реаліях кожне підприємство прагне максимізувати свій прибуток. Для стимулювання підприємницької діяльності, забезпечення її стабільного розвитку необхідно створити оптимальну ефективну податкову сис-

тему, яка б забезпечувала стабільні надходження до державного бюджету, при цьому не обтяжуючи підприємців. Це питання постає надзвичайно гостро, адже податок на прибуток підприємств може використовуватися і як дієвий інструмент збалансованого динамічного економічного зростання на засадах інноваційного розвитку, і як надійне джерело доходів державного бюджету.

Складні політичні та економічні умови, нестабільність та складність вітчизняного законодавства, значний податковий тягар на бізнес актуалізують необхідність вивчення особливостей оподаткування прибутку підприємств не лише як потужного фіскального інструменту, але й з погляду його регулятивних функцій. У нашій країні можливості щодо використання податку на прибуток як регулюючого фактору дещо обмежені його великим бюджетним значенням, тому виникає необхідність дослідження зарубіжного досвіду оподаткування прибутку підприємств із метою пошуку оптимальних для нашої країни напрямів удосконалення порядку стягнення та адміністрування податку на прибуток підприємств.

Аналіз наукових публікацій з теми дослідження та виділення невирішених проблем. Проблематикою оподаткування прибутку підприємств займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Вагомий внесок у становлення теоретичних основ оподаткування прибутку підприємств зробили: Л. Вальрас, У. Джевонс, А. Маршал, Д. Рікардо, А. Сміт. Серед вітчизняних учених-економістів слід відзначити праці О. Василика, В. Вишневецького, Н. Дороша, А. Крисоватого, О. Рудь та ін. Віддаючи належне науковому доробку вказаних вчених, зауважимо, що нині в Україні ще не сформована адекватна сучасним потребам суспільства та відповідна світовим стандартам модель оподаткування прибутку підприємств.

Метою статті є дослідження світового досвіду щодо стягнення податку на прибуток підприємств та можливостей його адаптації до сучасних реалій України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки нашої держави вимагає загострення уваги на проблемах оподаткування, формування розумного підходу до вирішення проблем податкового навантаження на суб'єктів господарювання, зокрема стягнення податку на прибуток.

Податок на прибуток – це прямий загальнодержавний податок, який є основним бюджетотворюючим податком, стягується з прибутку із джерелом походження з України та за її межами і визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку) [1, с. 34]. Платниками цього податку можуть бути як резиденти, так і нерезиденти.

У розвинутих зарубіжних країнах податок на прибуток підприємств активно використовується як регулятор соціально-економічних відносин, який дає змогу здійснювати вплив на

обсяги виробництва, конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, інвестиційний клімат та економіку країни загалом. За його допомогою можна регулювати вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу; напрями розподілу прибутку (накопичення або споживання); розподіл ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; вибір методів фінансування інвестицій; розподіл і перерозподіл ВВП; темпи економічного зростання на макrorівні [2, с. 282].

Водночас вітчизняний досвід оподаткування прибутку підприємств демонструє в основному фокусування на фіскальній ефективності податку на прибуток, а не на його регулюючому потенціалі.

Найбільше надходжень із податку на прибуток здійснюється за рахунок приватних підприємств, а найменше – за рахунок банків та страхових компаній. Такі зміни зумовлені кризою в країні, нестабільністю валюти та податковим тягарем. Деякі суб'єкти господарювання припинили свою діяльність, частина інших ухиляються від сплати податку шляхом заниження прибутку чи пошуку «лазівок» у законодавстві. Варто зауважити, що з 2015 р. простежується тенденція до зниження надходжень податку на прибуток до Державного бюджету України через застосування авансового механізму сплати податку, за яким розмір податкового зобов'язання визначається з огляду на результати попередніх років. Сплату податку до бюджету зменшили підприємства усіх секторів, окрім державного. Порівняно з 2017 роком обсяг скорочення у 2018 році становив 16,3%. Надходження податку підприємств державного сектору показали позитивну динаміку, продемонструвавши незначне збільшення, а саме на 0,1 млрд грн, або на 3,2%. Як наслідок – вже у 2018 р. податок на прибуток посів третє місце в доходах бюджету, поступившись податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) та податку на додану вартість (ПДВ).

Слід зазначити, що податок на прибуток підприємств в Україні схожий із податком на прибуток корпорацій у зарубіжних країнах. Питома вага корпоративного податку в доходах бюджетів зарубіжних країн різна: в США коливається від 8% до 11% [3], до 5,5% у Франції та Німеччині, до 11% у Великобританії [4]. Спрямування надходжень корпоративного податку у різних зарубіжних країнах відображено у табл. 1.

Регулюючу функцію податку на прибуток використовують шляхом застосування такого інструмента, як податкова ставка. Як відомо, в Україні використовується основна ставка податку на прибуток, яка становить 18%. Для порівняння розглянемо ставки податку на прибуток підприємств у деяких країнах світу (табл. 2).

З табл. 2 видно, що ставки податку на прибуток у зарубіжних країнах варіюються у межах від 9% до 55%. Це зумовлено цілями та напрямками податкової політики, яка реалізується у цих країнах. Зазначимо, що за період з 2015 по 2018 р. найвища ставка податку на прибуток

Таблиця 1

Спрямування надходжень корпоративного податку у зарубіжних країнах

Країна	Спрямування
Німеччина, Іспанія, Греція, Ірландія, Канада	Стимулювання інвестицій
Бельгія, Люксембург, Франція, Таїланд, Англія, Туркменістан	Розвиток малого бізнесу
Португалія, Італія, Білорусь, Китай	Розвиток депресивних територій
Німеччина, Японія, Росія	Вирівнювання бюджетів різного рівня

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 2

Основні ставки податку на прибуток у деяких зарубіжних країнах за період 2015–2018 рр., %

Країни	Податок на прибуток			
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Австрія	25%	25%	25%	25%
США	40%	40%	40%	27%
Німеччина	29,72%	29,72%	29,79%	30%
Канада	26,5%	26,5%	26,5%	26,5%
Кіпр	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%
Бельгія	33,99%	33,99%	33,99%	29%
Японія	33,86%	30,86%	30,86%	30,86%
Китай	25%	25%	25%	25%
Польща	19%	19%	19%	19%
Угорщина	19%	19%	9%	9%
Білорусь	18%	18%	18%	18%
Словаччина	22%	22%	21%	21%

Джерело: складено на основі [6]

була у США – 40%, найнижча в Угорщині – 9%. У значній частині країн світу ставка податку на прибуток за період дослідження була стабільною, наприклад у Австрії, Польщі, Білорусі, Китаї та Україні. Найнижча ставка податку на прибуток зафіксована в офшорних зонах. Наприклад, на острові Мен, Бермудських та Кайманових островах податок на прибуток становить 0% [6]. Проте саме там проводяться найбільші махінації з грошовими коштами та матеріальними цінностями. Є країни, про які можна сказати, що вони є напівофшорами. Це Ліхтенштейн та Кіпр, де ставка податку на прибуток становить 12,5%. Такими низькими ставками ці країни залучають закордонні активи, через що вони стали осередком незаконного бізнесу. Високі ставки застосовують країни з усталеною економічною моделлю, економічно сильні та з високим рівнем соціального забезпечення населення. Ставка податку на прибуток в Україні близька до ставки інших країн, які теж ще знаходяться на стадії розвитку. Було б раціонально подумати про зниження ставки податку на прибуток в Україні хоча б до рівня 15%, оскільки це могло б привести до розвитку бізнесу та виходу його з «тіні».

Міжнародний центр перспективних досліджень наголошує на тому, що одним із чинників тінізації економіки нашої країни є неефективне адміністрування податку на прибуток підприємств, що часто створює додатковий тягар для платників податків і приводить до схем

ухилення від звітності, включаючи корупцію. У платників податку часто складається враження, що сплачені гроші несправедливо та неефективно витрачаються державою, що провокує можливість ухилення від сплати податків. До того ж проблемою в Україні стало недосконале розширення податкових пільг ще у 2011 році, внаслідок чого додаються зловживання з боку суб'єктів підприємницької діяльності. Іншою важливою причиною залишається відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податку на прибуток [7].

З метою дослідження світового досвіду оподаткування прибутку підприємств та можливостей його застосування в Україні розглянемо детальніше досвід деяких зарубіжних країн у корпоративному оподаткуванні. Оскільки США є однією з найрозвиненіших країн світу, то вважаємо за доцільне почати дослідження механізму прибуткового оподаткування в зарубіжних країнах саме з цієї країни. Так, у США податок на прибуток корпорацій, який за період з 2015 по 2018 рр. становив близько 10% доходів федерального бюджету [8], заснований на шкалі прогресивних ставок, тобто податок на прибуток корпорацій стягується за шкалою: перші 50,0 тис. дол. – 15%, за подальші 25,0 тис. дол. – 25%, і лише на суму, що перевищує 75,0 тис. дол., – 35%. Податковим періодом є рік. Але сплата здійснюється чотири

рази на рік. У цьому разі застосовуються оціночні платежі. Суть їх полягає в тому, що підприємство попередньо оцінює можливі річні доходи, витрати та пільги і визначає мінімальну суму платежу. Ця сума сплачується до бюджету рівними частками до 12 квітня, 12 червня і 12 грудня поточного року.

Наступним за обсягом ВВП у світі є Китай. Так, у Китаї основна ставка корпоративного податку становить 25%. Проте є й більш низькі ставки податку для окремих галузей/секторів промисловості:

- для малих комерційних підприємств, якщо річний оподатковуваний дохід становить менше 300 000 юанів та які страждають від стихійних лих, надають соціально значущі послуги (послуги з працевлаштування населення), ставка податку на прибуток знижена до 10%;

- для високотехнологічних підприємств, які займаються переробкою відходів, а також виробничих підприємств інтегральних схем із загальним обсягом інвестицій понад 8 млрд юанів, ставка знижена до 15% [6].

Цікавим для вітчизняної практики, на нашу думку, є досвід Словаччини. Словаччина – країна, яка мала слабку економіку (дефіцит платіжного балансу сягав 9%, дефіцит державних фінансів – 6%) та корупцію (підприємства приватизувалися переважно на користь пов'язаних з урядом підприємців). Однак вчасно проведені ефективні реформи вивели економіку країни з кризи, і сьогодні Словаччина є досить розвинутою країною із стабільною економікою. Внаслідок проведеної податкової реформи ставка податку на прибуток незалежно від доходу до 2016 року становила 22%, а у 2017–2018 рр. – 21%. Зокрема, було збільшено розмір неоподаткованого доходу в 2,5 рази, внаслідок чого ефективна ставка податку зменшилася для найбільш багатих, залишаючись прогресивною: найбільш багаті не платять нічого, багаті платять за ставкою 21% [9].

Позитивний досвід застосування регулюючого потенціалу податку на прибуток має Канада. Так, у цій країні ставка корпоративного податку становить 26,5% та включає в себе федеральний податок – 15% та провінційний – 11,5% [6]. Відмітимо, що у Канаді широко застосовується практика різноманітних пільг. Наприклад, податковий кредит застосовується для компаній аерокосмічної, фармацевтичної, комп'ютерної та телекомунікаційної галузей. Це сприяє залученню іноземних інвестицій, стимулює розвиток науково-технічного прогресу та розвиток економіки загалом.

Ще однією особливістю корпоративного оподаткування зарубіжних країн є сплата мінімального корпоративного податку. Наприклад, в Австрії передбачається сплата в обов'язковому порядку мінімального корпоративного податку незалежно від результатів діяльності платника: для компанії з обмеженою відповідальністю – 437,5 євро, акціонерних товариств – 875 євро за кожний минулий квартал, або 1750 і 3500 євро в рік

відповідно. Для новостворених компаній розмір мінімального корпоративного податку протягом першого року роботи знижений до 273 євро за квартал, або 1092 євро в рік. У разі отримання компанією збитку сплата переноситься на майбутнє, до отримання прибутку. У США справляється альтернативний мінімальний податок (АМП) з метою запобігання заниженню платниками з високим рівнем доходів податкових зобов'язань шляхом зловживання пільгами, знижками і кредитами, тобто легалізованого ухилення від податків. Якщо АМП, нарахований на дохід, перевищує суми звичайних зобов'язань за податком, то платник має сплатити саме альтернативний податок за ставкою 20%. Альтернативний мінімальний податок використовується як примус для тих, хто має право на численні пільги, платити хоч що-небудь.

Ще одним інструментом регулювання діяльності підприємств, який активно використовується у Великобританії, Франції, США, Канаді та низці інших країн, є інвестиційний податковий кредит (ІПК). ІПК являє собою відстрочку сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений термін з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, яке буде отримане внаслідок реалізації інноваційних програм [10]. Так, у Великобританії підприємствам дозволено використовувати близько 10% корпоративного податку на інвестиції, що визначені законом. В Італії ІПК широко використовується для стимулювання розвитку південних регіонів. У Франції він використовується для стимулювання створення нових підприємств, у тому числі і для прискорення розвитку економічно відсталіх регіонів. Крім того, у Франції компанії з видобутку нафти, природного газу та твердих матеріалів мають право на знижку з вимогою реінвестувати отримані засоби в ті ж самі галузі протягом 2 років (нафта і газ) або 5 років (тверді мінерали).

У такій схемі надання ІПК є свої переваги та недоліки, а також певні обмеження у застосуванні. Перевагою є надання значних пільг інноваційно-активним суб'єктам господарювання, недоліком – відсутність однозначного вирішення проблеми вибору рівня витрат, щодо якого визначається приріст інноваційних витрат, і, як наслідок, ускладнення адміністрування податку на прибуток; відсутність з боку суб'єктів господарювання гарантій того, що вивільнені кошти будуть використовуватись за цільовим призначенням – на розвиток інноваційної діяльності. Обмеженням у застосуванні є те, що внаслідок спаду ділової активності в країні може скластися ситуація, коли суб'єкт господарювання не зможе чи не захоче збільшувати витрати на інноваційну діяльність, і стимулюючі можливості цього виду ІПК можуть бути вичерпані.

Висновки і пропозиції. На основі проведеного аналізу практики справляння податку на прибуток підприємств в Україні та розглянутого досвіду зарубіжних країн у корпоративному оподаткуванні можна стверджувати, що механізм оподаткування прибутку підприємств в нашій країні потребує вдосконалення з метою підвищення регулюючої ролі цього податку. Оскільки в Україні податок на прибуток підприємств спрямований в основному лише на досягнення фіскальної достатності Державного бюджету, цілком зрозумілим є той факт, що вітчизняні підприємства зацікавлені в мінімізації прибутку з метою зменшення податкового тягаря або взагалі вибирають шлях до тіньової економіки, що ще більше поглиблює кризу. У цьому контексті під час проведення податкових реформ в Україні слід зважати на те, що податок на прибуток підприємств не лише є фіскальним інструментом, а й має значний регулюючий потенціал, сприяючи інноваційному розвитку та економічному зростанню.

За результатами проведеного дослідження зарубіжного досвіду оподаткування прибутку підприємств вважаємо за доцільне запропонувати такі заходи реформування податкової системи України:

– посилити контрольні заходи за сплатою податку на прибуток;

– створити стимули для місцевих органів влади в зацікавленості розвитку малого бізнесу на їхніх територіях та встановити знижені ставки податку на прибуток підприємств для сектору малого бізнесу, адже це найбільш динамічний елемент приватного підприємництва, що відіграє значну роль у створенні інновацій, розширенні виробництва та зростанні зайнятості;

– запровадити податкові пільги, як у Канаді та Китаї, для компаній, що належать до пріоритетних галузей розвитку економіки України: в агропромисловому комплексі, машинобудівно-му комплексі, переробній промисловості тощо, що буде сприяти залученню іноземних інвестицій, стимулювати розвиток науково-технічного прогресу та розвиток економіки загалом;

– встановити фіксований мінімальний корпоративний податок, як в Австрії та США, незалежно від результату діяльності та кількості пільг підприємств, що дасть змогу посилити фіскальну ефективність податку на прибуток;

– запровадити інвестиційний податковий кредит, що дасть змогу підприємствам вкладати кошти в нове виробництво, а це сприятиме появі нових робочих місць та економічному зростанню.

Реалізація запропонованих заходів посилення фіскальної та регулюючої ролі податку на прибуток підприємств України, на наше переконання, сприятиме зміцненню та вдосконаленню чинної системи оподаткування, що дасть змогу зменшити податковий тиск на суб'єктів господарювання та приведе до підвищення індексу конкурентоспроможності нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковач С.О. Бухгалтерський облік і аудит. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток підприємства в умовах законодавчих змін / С. О. Ковач, К. В. Безверхий, 2015. № 4. С. 34–43.
2. Податкова система : навчальний посібник / П.В. Мельник ; за заг. ред. П.В. Мельника, В.Л. Андрущенко, І.А. Прокопенко, Ю.В. Панура, О.С. Іванишина, Т.В. Турчак, Т.В. Смирнова, Ю.І. Туряньського та ін. Київ : Кондор. 2014. 698 с.
3. United States Federal State and Local Government Revenue : веб-сайт. URL : <http://www.usgovernmentrevenue.com> (дата звернення: 20.03.2019)
4. Сторожук О.В., Панура Ю.В. Податок на прибуток підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2013. № 3. С. 191–196. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnuodpsu_2013_3_28 (дата звернення: 20.03.2019)
5. Шумський Р.В. Зарубіжний досвід побудови системи прибуткового оподаткування юридичних осіб. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=33570> (дата звернення: 21.03.2019)
6. KPMG. Corporate tax rates table : веб-сайт. URL : <https://home.kpmg/kh/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html> (дата звернення: 25.03.2019)
7. Міжнародний центр перспективних досліджень. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. URL : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf (дата звернення: 26.03.2019)
8. Асоціація платників податків України. Податкова система США : веб-сайт. URL : http://www.appu.org.ua/main2/shkola_platnyka_podatkiv/vse_pro_podatki/zarybizhnyy_dosvid/USA.html (дата звернення: 24.03.2019)
9. Коридори влади. Лобіювання і Government Relations в Україні. Словацькі реформи – чудовий посібник для України : веб-сайт. URL : <http://www.kuliar.com.ua/2015/02/09/slovatski-reformyvidminnyj-posibnyk-dlya-ukrajiny> (дата звернення: 26.03.2019)
10. Коваленко Н.В. Інвестиційний податковий кредит як інструмент фінансування діяльності промислових підприємств. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2011. № 3 (54). С. 106–111.

REFERENCES:

1. Kovach S.O. and K.V. Bezverky (2015) *Oblik i zvitnist' rozrakhunkiv za podatkom na prybutok pidpryyemstva v umovakh zakonodavchyykh zmin* [Accounting and reporting of payments for corporate profit tax under the conditions of legislative changes]. *Bukhhalters'kyi oblik i audyt* [Accounting and auditing], vol. 4, pp. 34–43.
2. Melnik P.V., V.L. Andrushchenko, I. A. Prokopenko, Y.V. Panura, O.S. Ivanyshina, T.V. Turchak, T.V. Smirnov, Y.I. Turyansky (2014) *Podatkova systema* [Tax system]. Condor, p. 698.
3. United States Federal State and Local Government Revenue (2016). Available at: <http://www.usgovernmentrevenue.com>
4. Storozhuk O.V. and Panura Y.V. (2015), *Podatok na prybutok pidpryyemstv: vitchyznyanyy ta zarubizhnyy dosvid* [Corporate income tax : domestic and foreign experience]. *Naukoviy visnyk Natsional'noho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy* (ekonomika, pravo) [Scientific Herald of the National University of State Tax Service of Ukraine (economics, law)], (electronic journal), vol. 3. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnuodpsu_2013_3_28
5. Shums'kyj R.V. (2015) *Zarubizhnyy dosvid pobudovy systemy prybutkovoho opodatkuvannya iurydychnykh osib* [Foreign ex-

- perience in establishing a system of corporate income tax]. Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=33570>
6. KPMG (2018). Corporate tax rates table. Available at: <https://home.kpmg/kh/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>
 7. International Centre for Policy Studies (2016) Tin'ova ekonomika v Ukrayini: prychny ta shlyakhy podolannya [The shadow economy in Ukraine: Causes and Cures]. Available at: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_no-vaekonom_kaukra_ni.pdf
 8. The Association of Taxpayers of Ukraine (2017). Podatkova systema SSHA [The USA Tax System]. Available at: http://www.appu.org.ua/main2/shkola_platnyka_podatkiv/vse_pro_podatki/zarybizhnuy_dosvid/USA.html
 9. Korydory vlady. Lobiiuvannia i Government Relations v Ukraini. Slovats'ki reformy – chudovyj posibnyk dlia Ukrainy (2015) [Corridors of power. Lobbying and Government Relations in Ukraine. Slovak reforms are a great tool for Ukraine]. Available at: <http://www.kuluar.com.ua/2015/02/09/slovatski-reformy-vidminnyj-posibnykdlya-ukrajiny>
 10. Kovalenko N.V. (2014) Investytsiynyy podatkovyy kredyt yak instrument finansuvannya diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv [The investment tax credit as a tool for financing industrial activities]. *Naukovyj visnyk Natsional'noho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, vol. 3, no. 54, pp. 106–111.

УДК 336.02

Ярема Я.Р.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету
імені Івана Франка***Джиговська Л.І.***магістр факультет управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету
імені Івана Франка***Jarema Yaroslav***Doctor of Economics,
professor of the Department of State and Local Finances
Lviv national university of Ivan Franko***Dzhyhovska Liliia***master's degree
Lviv national university of Ivan Franko*

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

PROBLEMS OF THE TAX SYSTEM IN THE IMPLEMENTATION OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено податкову систему України та зміни, що відбулися з часів незалежності, виявлено проблеми, які перешкоджають позитивним результатам її функціонування та розвитку. Розглянуто ухилення від сплати податків та наслідки цього явища, обґрунтовано втрати бюджету від несплати податків. Проаналізовано стан контрабанди та тіншового сектору економіки та причини їх виникнення. Наголошено на важливості та необхідності проведення податкових реформ, ґрунтуючись на адаптації та трансформації податкової системи згідно з європейськими нормами та стандартами. Визначено основні здобутки України після імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Запропоновано шляхи усунення наявних проблем функціонування податкової системи України згідно з новими та діючими принципами.

Ключові слова: податки, податкова система, податкова реформа, податкові пільги, податкове законодавство.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована налоговая система Украины и изменения, произошедшие со времен независимости, выявлены проблемы, которые препятствуют положительным результатам ее функционирования и развития. Рассмотрены уклонения от уплаты налогов и последствия этого явления, обоснованы потери бюджета от неуплаты налогов. Проанализировано состояние контрабанды и теневого сектора экономики и причины их возникновения. Подчеркнута важность и необходимость проведения налоговых реформ, основываясь на адаптации и трансформации налоговой системы в соответствии с европейскими нормами и стандартами. Определены основные достижения Украины после имплементации Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом. Предложены пути устранения имеющихся проблем функционирования налоговой системы Украины согласно новым и действующим принципам.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговые льготы, налоговая реформа, налоговое законодательство.

ANNOTATION

In this article studies the tax system of Ukraine. This article is relevant in our time, because Ukraine plans to become a full member of the European Union, and therefore should carry out

appropriate reforms and stop the main problems of the development of the tax system, as well as in the economy as a whole. The established tax system ensures efficient work of fiscal policy, as well as the direction of work of the state and business entities. With the help of taxes, the state can both stimulate the development of certain industries, by providing tax incentives, or by reducing tax rates, and restraining activities through increased tax burden. Despite the political situation in the country, Ukraine chose the path to integration and boldly pursued it by implementing reforms, analyzing the experience of the states that have recently joined the European Union, improving the functioning of state policy in general and certain sectors of the economy. Today, business entities feel the whole impact of changes and reforms in the direction of Ukraine's global intergovernmental engagement with the world. Problems have been identified that impede the positive results of its functioning and development. The tax evasion and the consequences of this phenomenon are considered. Also here are the main schemes of tax evasion. Justifies the loss of budget from non-payment of taxes. An analysis of the state of smuggling and the shadow economy has been conducted. The analysis of these problems was carried out. The importance and necessity of tax reforms is emphasized, based on the adaptation and transformation of the tax system in accordance with European norms and standards. This article defines the main achievements of Ukraine after the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union. Here is an analysis of the tax burden in the countries of the European Union and the differences between its dimensions are revealed. The ways of elimination of existing problems of functioning of the tax system of Ukraine are suggested, taking into account the experience of European states and their level of tax burden and socio-economic development.

Key words: taxes, tax system, tax benefits, tax reform, tax legislation.

Постановка проблеми. Інтеграційний процес України у світову глобалізацію потребує реформування соціально-економічної системи, для якої удосконалення та функціонування податкової системи має важливе значення.

Натепер суспільно-політична ситуація в країні привела до значних змін у соціально-економічному розвитку держави і зумовила необхідність чітко сформулювати напрями подальшого функціонування державної політики.

Сформована податкова система забезпечує ефективну роботу фіскальної політики, а також напрям роботи держави та суб'єктів господарювання. За допомогою податків держава може як стимулювати розвиток певних галузей, надаючи податкові пільги чи зменшуючи ставки оподаткування, так і стримувати діяльність через збільшення податкового навантаження.

Будь-які позитивні зміни в функціонуванні податкової системи України можуть активізувати подальший економічний розвиток і, як наслідок, підвищити рівень добробуту населення. Зважаючи на це, актуальність цієї теми є незаперечною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню податкової системи присвячено чимало наукових праць, багато аспектів цієї теми вивчено науковцями. Проте саме проблеми функціонування є не досить дослідженими у наш час. Серед науковців цій проблематиці приділяли увагу Н.А. Вахновська, А.І. Крисоватий, А.І. Луцик, А.М. Соколовська та інші.

Мета статті полягає в дослідженні основних проблем функціонування податкової системи України в умовах імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та пошук шляхів щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2014 році Україна обрала курс інтеграції до ЄС, що підкреслив намагання трансформувати соціально-економічну організацію загалом та визначив основні пріоритети розбудови системи макроекономічного регулювання зокрема. Україні потрібно створити сприятливі умови для виходу держави на міжнародну арену шляхом адаптації українських стандартів та законодавства до юридичних норм Європейського Союзу, які включають спільні принципи, цінності та відповідну культуру [1].

Адаптація податкового законодавства – це перший етап тривалого курсу наближення України до Європейського Союзу відповідно до критеріїв, що висуваються щодо держав, які мають намір приєднатися до нього [2].

У березні 1998 року в Україні розпочався процес адаптації, але саме у 2018 році цей процес потребував додаткових стимулів.

Протягом 10 років Україна отримала певний досвід функціонування в умовах міжнародних правил, а це дало змогу Україні відкрити ринки для іноземних інвесторів, впровадити реформи, які надали можливості та переваги для соціально-економічного розвитку, а також створити регуляторне середовище [3].

Оскільки саме ця адаптація впливає на створення фундаменту для адміністративної реформи в Україні, створення стимулу для здійснення економічних реформ, підвищення

рівня життя населення, сприяння залученню іноземних інвестицій та розвитку зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС, то зрозуміло, чому вона є настільки важливою для країни, що розвивається [2].

У 2019 році Україна в особі законодавчих, виконавчих та судових органів влади повинна покладатися не лише на технічну та грошову допомогу з боку ЄС, яка є потрібною і корисною, а передусім на власні сили, фінансові та матеріальні ресурси, політичну волю та відповідальність.

Для досягнення обраного курсу необхідно подолати основні проблеми податкової системи, які перекреслюють усі позитивні результати функціонування, такі як:

- неузгодженість та недосконалість податкового законодавства;
- нераціональна система податкових пільг;
- низький рівень податкової культури;
- ухилення від сплати податків та зборів;
- контрабанда.

Перша проблема є ще з часів здобуття Україною незалежності, а саме з 1991 року, і, на жаль, залишається актуальною натепер. Це пояснюється тим, що протягом цього часу існувало безліч нормативно-правових актів, законів та положень, які, з одного боку, ускладнювали розвиток податкової системи, а з іншого – не регулювали податкові відносини [4].

Основним нормативно-правовим актом, який регулює податкову систему загалом, є Податковий Кодекс України, який чинний з 31 грудня 2010 року. Він нівелював конфлікт інтересів держави, суб'єктів господарювання і населення [5].

Проте протягом 2011–2017 рр. вже вносилися зміни більш ніж 110 разів, тобто основний принцип стабільності залишився декларативним. Вони стосувалися збільшення чи зменшення ставок оподаткування, механізмів розрахунків, розширення бази оподаткування та інших дій у сфері оподаткування. Більшість змін впроваджувалися раніше регламентованого періоду, тим самим порушуючи усі встановлені норми та межі законодавства.

Досить розповсюдженою проблемою є наявність нераціональної системи податкових пільг. Протягом 2010–2017 рр. було надано близько 2 тис. пільг, приводять до мільярдних втрат бюджету. Саме їх наявність створює певні конкурентні переваги для окремих галузей економіки або ж юридичних чи фізичних осіб, порушуючи при цьому принцип рівності оподаткування, посилюючи податкове навантаження на законслухняних платників податків, а також стимулює розвиток тінізації, який у 2018 році становив 32% ВВП [6].

Ще однією проблемою є низький рівень податкової культури населення. Слід зазначити, що це є наслідком усіх вищезгаданих проблем, які викликають недовіру у платників податків, що, відповідно, не створює умов для стимулювання населення і суб'єктів господарювання

до сплати податків і зборів, а це впливає на ріст тіньового сектору економіки, податкового боргу та приводить до значних втрат бюджету [7].

Причиною наступної проблеми є те, що платники податків не досить усвідомлюють вигоду від споживання усіх благ, які фінансуються за рахунок податкових надходжень, а також нестабільність як економічної, так і політичної ситуації в країні. Ухилення від сплати податків спричинене насамперед нерівномірністю податкового навантаження та нестабільністю українського законодавства [8].

У 2018 році втрата від несплати податків і зборів становила близько 140 млрд грн. Це наслідок відсутності або ж малоефективного контролю з боку податкових органів влади, а це сприяє обмеженню витрат і виникненню дефіциту.

Основними схемами уникнення від сплати податків є [9]:

- податкові гавані, або офшорні зони – втрачає бюджету становлять на рік 50–65 млрд грн, тобто майже половина контрактів є «непрямими», які проходять через офшори.

- порушення митних правил, незаконне виробництво та індустрія «конвертаційних центрів» – це насамперед контрабанда, «сірий імпорт», виробництво безакцизних товарів та сільськогосподарської продукції. Загалом втрачає бюджету становлять на рік 47–97 млрд грн;

- зловживання спрощеною системою оподаткування – це пов'язане з тим, що всі ті «приватні підприємці», які по суті є найманими працівниками, повинні були б сплачували податок на доходи фізичних осіб замість єдиного податку та фіксованого соціального внеску, які вони сплачують зараз, а тому втрачає бюджету становлять на рік 2,5–5 млрд грн.

Аналізуючи рівень податкового навантаження в Україні та країнах Європейського Союзу, варто зазначити про суттєві відмінності. Так, зокрема, високий рівень податкового навантаження приводить до зменшення економічної активності, впливу капіталу за кордон та сповільнення росту ВВП.

Це спричинене різницею в підходах щодо встановлення виду і розміру податкових ставок, економічним розвитком країн, а також обсягом валового внутрішнього продукту. Середній рівень податкового навантаження в ЄС становить 40% [10].

Відповідно до даних щорічних досліджень податкових систем 190 країн світу під назвою «Paying Taxes», у 2018 році Україна посіла 43 місце, у 2017 році була на 84 місці, а у 2014 році – на 164 місці. Тобто спостерігається позитивна тенденція як у розвитку податкової системи загалом, так і в адаптації податкового законодавства до європейських стандартів. Причиною цього є зменшення ставки оподаткування ЄСВ (з 42% до 22%), ставки податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб та інших податків, а також пристосування необ-

хідних заходів із метою поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС і дотримання принципів та практик, викладених у чинних Рішеннях та Регламентах ЄС [11].

Ще з однією проблемою Україна стикнулася ще у 1991 році. Це проблема контрабанди, особливо в прикордонних районах та портах. На поширення такого незаконного перевезення впливає різниця економічного розвитку і економіко-політичної ситуації України та сусідніх європейських країн, а також корупція державних органів України та неефективні дії відповідних органів з боротьби з контрабандою.

Контрабанда – це не тільки незаконне перевезення товарів. Сюди також включається маніпуляції з митною вартістю товарів, перерваний транзит, комерційні посилки, відсутність контролю ланцюжка продажу імпортованих товарів [12].

Аналіз стану боротьби з контрабандою свідчить про те, що, незважаючи на усі спроби та заходи з боку органів виконавчої влади зупинити це, вона далі поширюється, ще з більшими негативними наслідками як для соціально-економічного розвитку загалом, так і для теперішнього стану економіки, підтримуючи криміногенну ситуацію в країні.

Лідуюче місце посідає незаконне перевезення тютюнових виробів, адже це великий бізнес у прикордонних районах країни. Основним піком контрабанди були 2015–2016 роки. Протягом цього періоду незаконне перевезення українських сигарет в ЄС зросло більш ніж у 10 разів і сягнуло 5,8 млрд штук.

Основною причиною цього явища стало знецінення національної валюти [13].

Серед основних здобутків від укладення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом загалом можна виділити:

- розширення дохідної частини державного бюджету. З урахуванням міжнародного досвіду функціонування зони вільної торгівлі короткострокова втрата бюджетних надходжень у зв'язку з лібералізацією митних тарифів буде компенсована за рахунок зростання інших статей бюджетних надходжень за рахунок внутрішніх податків;

- прискорення темпів економічного зростання. Додаткове зростання в основному за рахунок таких видів економічної діяльності, як сільське господарство та харчова промисловість, текстильна та шкіряна промисловість, металургія та оброблення металу, транспортні послуги;

- заохочення прямих іноземних інвестицій в Україну: створення поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ+) з ЄС стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки;

– покращення ділового та інвестиційного клімату для національних бізнес-операторів: процес адаптації законодавства в межах поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю та підвищення якості його імплементації матиме результатом покращення умов для ведення бізнесу в Україні загалом [14].

Висновки. Для усунення наявних проблем функціонування податкової системи доцільно провести заходи для підвищення податкової культури і водночас скоротити масштаби ухилення від сплати податків. Для цього необхідно здійснити трансформацію на електронний документообіг, забезпечити прозорі і зрозумілі правила оподаткування, удосконалити форму електронного кабінету за всіма видами податків для платників та спростити форми податкової звітності. Проте найголовніше – це адаптація та удосконалення податкового законодавства, адже без цього усі вищезгадані шляхи вирішення будуть неефективними.

Також необхідно переглянути пільги та водночас провести заходи щодо їх скорочення, зменшити корупцію в державних органах влади, легалізувати тіньовий сектор економіки та посилити відповідальність за порушення податкового законодавства.

Очевидно, що потрібно зменшувати прихованість контрабандного бізнесу в Україні. Адже зараз на незаконному перевезенні наживаються всі: і працівники митниці, і контрабандисти, і постачальники безакцизних сигарет.

Вважається, що українці не займалися би контрабандою, якщо змогли б отримувати високі заробітні плати та мати високий рівень добробуту. З одного боку, бізнес зараз не може гарантувати українцям зарплати порівняно з європейськими, а з іншого – лише робочі місця з високим заробітком зможуть викоринити незаконне перевезення.

Це все приведе до збільшення надходжень до бюджету і водночас до підвищення рівня добробуту населення та соціально-економічного розвитку країни.

Отже, інтеграційний курс України в європейську спільноту буде однозначно важким, із безліччю перешкод, оскільки кардинальна трансформація податкової системи в Україні неможлива через відсутні реальні умови здійснити відчутне і швидке зниження податкового навантаження, відсутність умов для запобігання ухилення від сплати податків, а також невпевненість у залученні вивільнених коштів у виробничі потреби.

Україна досягла значного прогресу в наближенні свого законодавства до законодавства ЄС у сфері податків. Попереду багато роботи, спрямованої на забезпечення належного запровадження цих змін, проте, впроваджуючи реформи та здійснюючи відповідні заходи, можна отримати економічний та соціальний розвиток на рівні європейських країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богатирьова Є.М. Податкові реформи в Україні: етапи проведення. Одеса: Науковий вісник ОНЕУ, 2015. С. 28–38.
2. Самусевич Я.В. Реформування податкової системи України в умовах податкової конкуренції : дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : 08.00.08. Суми, 2015. С. 13–77.
3. Десятиліття України в СОТ: плюси і мінуси. Київ, 2018. URL : <https://enovosty.com/uk/ekonomika-ukr/full/506-desyatylittya-ukraini-v-sot-plyusi-i-minusi> (дата звернення 05.06.2018)
4. Слатвінська М.О. Актуальні проблеми податкової політики України / Свіштов: Економічна академія «Д.А. Ценов», 2013. С. 179–185.
5. Вахновська Н.А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України. Луцьк: Економічний форум, 2011. С.1–7.
6. Сідельникова Л.П. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» : веб-сайт. URL : http://www.tneu.edu.ua/abstracts_of_theses
7. Соколовська А.М. Податкова політика в контексті стратегії Євроінтеграційного розвитку України. Фінанси України. 2015. №3. С. 66 URL : http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe (дата звернення 05.08.2015)
8. Тамбовцев В.Є. Поняття і зміст ухилення від сплати податку на додану вартість в Україні : веб-сайт. URL : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nashp/2009_4/Tambovc.Pdf (дата звернення 11.12.2009)
9. Дубровський В. Рейтинг схем ухилення від податків: на чому український бюджет «втрачає» найбільше. Джерела Трускавця : веб-сайт. URL : <http://djerela.com.ua/news/ukraine/rejting-skhem-ukhileniya-v-d-podatk-v-na-chomu-ukra-nskiy-byudzhet-vtracha-payb-lshe> (дата звернення 06.02.2018)
10. Романюта Е. Моніторинг рівня податкового навантаження в Україні та країнах ЄС. Світ фінансів. 2017. № 2 (51). С. 128–138. URL : <http://sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/viewFile/1003/1011> (дата звернення 04.04.2017)
11. Україна піднялася з 84 на 43 місце у рейтингу "Оподаткування-2018" : веб-сайт. URL : <http://expres.ua/news/2017/12/03/274713-ukrayina-pidnyalasya-84-41-misce-reytingu-opodatkuvannya-2018> (дата звернення 21.11.2017)
12. Сучасні тенденції розвитку митної справи в умовах євроінтеграції : матеріали наук.-практ. круглого столу, 6 грудня 2016 р. Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України, 2017.
13. Звіти Державної Служби Статистики України 2017 року: Державна Служба Статистики України : веб-сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 13.01.2018)
14. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи. Економіка і суспільство : веб-сайт. URL : <http://www.economyandsociety.in.ua> (дата звернення 05.09.2017)

REFERENCES:

1. Bogatyryova Ye.M. (2015) Podatkovi reformy v Ukraini: etapy provedennja [Tax Reforms in Ukraine: Stages of Conduct]. Scientific Journal ONEU, vol. 7, no 186, pp. 28–38.
2. Samusevich Ya.V. (2015) Reformuvannja podatkovoji systemy Ukrainy v umovax podatkovoji konkurenciji [Reforming the tax system of Ukraine in the context of tax competition] (PhD Thesis) Sumy: Ukrainian academy of banking business.
3. Kiyani E. (2018) Desyatylittja Ukrainy v SOT: pljusy i minusy [The decade of Ukraine in the WTO: pros and cons]. Economic news, vol. 12, no. 235.

4. Slatvynska M.O. (2013) Aktual'ni problemy podatkovoi polityky Ukrainy [Actual Problems of Tax Policy of Ukraine] Republic of Bulgaria (in Ukrainian).
5. Vakhnovska N.A. (2011) Podatkovyi kodeks v konteksti reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy. [The Tax Code in the Context of Reforming the Tax System of Ukraine]. Economic Forum, no. 3, pp. 1–7.
6. Sidelnikova L.P. (2013) Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovooho stupenia doktora ekonomichnykh nauk za spetsialnistiu 08.00.08 – hroshi, finansy i kredyt [The dissertation dissertation for the degree of Doctor of Economics in specialty 08.00.08 – money, finance and credit] (PhD Thesis) Ternopil : Ternopil National Economic University
7. Sokolovska A.M. (2015) Podatkova polityka v konteksti stratehii Yevrointehratsiinooho rozvytku Ukrainy [Tax policy in the context of the strategy of Eurointegration development of Ukraine]. Finance of Ukraine, no. 3, pp.68.
8. Tambovtsev V.Ye. (2009) Poniattia i zmist ukhylennia vid splaty podatku na dodanu vartist v Ukraini [Concept and content of tax evasion in Ukraine] (PhD Thesis) Kiev: State Research Institute of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine.
9. Dubrovskiy V. (2019) Reitynh skhem ukhylennia vid podatkov: na chomu ukrainskyi biudzhet "vtrachaie" naibilshe [The rating of tax evasion schemes: why the Ukrainian budget "loses" the most]. Source of Truskavets, vol. 3.
10. Romaniuta E. (2017) Monitorynh rivnia podatkovoho navantazhenia v Ukraini ta krainakh YeS [Monitor the level of tax burden in Ukraine and EU countries]. World of finance, vol. 2, no. 51, pp. 128–138.
11. Oliinyk S. (2018) Ukraina pidnialasia z 84 na 43 mistse u reitynhu "Opodatkovannia-2018" [Ukraine rose from 84 to 43 in the rating "Taxation-2018"]. "Express" newspaper, vol. 25
12. Derzhavna fiskalna sluzhba ukrainy (2017). Suchasni tendentsii rozvytku mytnoi spravy v umovakh yevrointehratsii [Modern trends in the development of customs in the context of European integration]. Irpin: University of the State fiscal service of Ukraine
13. State Statistics Service of Ukraine (2017). Zvity Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy [Reports of the State Service of Statistics of Ukraine]. Kiev: State Statistics Service of Ukraine
14. Romanenko V.A (2017) Zovnishnia torhivlia Ukrainy z YeS: tendentsii, problemy, perspektyvy [Ukraine's foreign trade with the EU: trends, problems, prospects]. Economics and Society, vol. 9, pp. 71–77.

УДК 336.221:336.648

Ярошевич Н.Б.*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»***Кондрат І.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»***Ливдар М.В.***кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»***Yaroshevych Natalya***PhD, docent,
Associate Professor of the Department of Finans
National University "Lviv Polytechnic"***Kondrat Iryna***PhD, docent,
Associate Professor of the Department of Finans
National University "Lviv Polytechnic"***Lyvdar Marta***PhD, docent,
Associate Professor of the Department of Finans
National University "Lviv Polytechnic"*

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE: CURRENT STATE AND TAX ASPECTS OF STIMULATION

АНОТАЦІЯ

У статті встановлено, що під фіскальне стимулювання розвитку за допомогою спрощеної системи оподаткування в Україні через наявність різних критеріїв для віднесення суб'єктів підприємництва до малого бізнесу не підпадають від 22% до 38% суб'єктів малого підприємництва. Також у результаті комплексного аналізу законодавства України виявлено фіскальні перешкоди для розвитку малого бізнесу в Україні, а саме дискримінаційні норми щодо суб'єктів малого підприємництва під час використання інструментів боргового фінансування у вигляді необхідності сплати податку на прибуток за користування позиковими коштами для суб'єктів малого підприємництва на загальній системі оподаткування та довгострокового користування кредитом та поворотною фінансовою допомогою для суб'єктів малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування.

Ключові слова: малий бізнес, спрощена система оподаткування, критерії для віднесення суб'єктів підприємництва до малого бізнесу, фіскальне стимулювання, інструменти боргового фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье установлено, что из-за наличия различных критериев для отнесения субъектов предпринимательства к малому бизнесу под фискальное стимулирование развития с помощью упрощенной системы налогообложения в Украине не подпадают от 22% до 38% субъектов малого предпринимательства. В результате комплексного анализа законодательства Украины обнаружены фискальные препятствия для развития малого бизнеса в Украине – дискриминационные нормы в отношении субъектов малого предпринимательства при использовании инструментов долгового финансирования в виде необходимости уплаты налога на прибыль за пользование заемными средствами для субъектов малого предпринимательства на общей системе налогообложения и долго-срочного пользования кредитом и финансовой помощью для

субъектов малого предпринимательства на упрощенной системе налогообложения.

Ключевые слова: малый бизнес, упрощенная система налогообложения, критерии отнесения субъектов предпринимательства к малому бизнесу, фискальное стимулирование, инструменты долгового финансирования.

ANNOTATION

The slow increase in the share of the small business sector in the production of GDP and employment indicates insufficient development of this segment: the share of small business in Ukraine's GDP is less than 25%, the share in employment is about 32–36%; small business is 99% of the total number of business entities, some of which (about 25%) are inactive. Also, in Ukraine there is a significant predominance of small businesses in the field of trade (from 50% to 60%) and in the service industries (about 34%). The article establishes that fiscal stimulation of development through the simplified taxation system in Ukraine, due to the presence of various criteria for classifying business entities as small business for state accounting purposes and for the purpose of stimulating small business development, does not cover from 22% to 38% small businesses. Therefore, the criteria for classifying the entrepreneur as a small business should be modified and the only legally defined: all small business entities should fall under the simplified taxation system. The realization of the economic potential of small enterprises depends largely on the possibilities of financing them, including the debt one, and it is the lack of access of small and medium-sized enterprises to banking resources that usually explains the weak development of private entrepreneurship in Ukraine. As a result of a comprehensive analysis of the Ukrainian legislation, fiscal obstacles to the development of small business in Ukraine were discovered, namely, discriminatory rules for small businesses when using debt financing instruments, like the need to pay income tax for using borrowed money for small businesses with the general taxation system and for long-term use of credit and repayable financial aid for small businesses with

a simplified system of taxation. The improvement of the simplified tax system in Ukraine also implies the need to link the tax liabilities of small businesses of the third group with the results of their activities. Therefore, in terms of the complexity of controlling incomes and the ineffectiveness of turnover taxation (proceeds from the sale of goods and services), it is necessary to transfer to calculating the amount of tax for the third group small businesses using an indicators system.

Key words: small business, simplified tax system, criteria for classifying entrepreneurs as small business entities, fiscal stimulation, debt financing instruments.

Постановка проблеми. Малий та середній бізнес посідає значну питому вагу в основних макроекономічних показниках, зокрема, розвинутих країн, тому сприянню його розвитку у світі надається велике значення. У розвинених країнах на малий бізнес припадає до 90–95% усіх підприємств і до 20–60% валового національного продукту. За даними ООН, загалом на малих та середніх підприємствах залучено понад 50% економічно активного населення, зокрема в США понад 50%, в Японії понад 70%, в європейських країнах – 50–80% [1, с. 6]. В Україні, як і в розвинутих країнах світу, потреба підтримки малого бізнесу визнана на законодавчому рівні [2; 3], з метою стимулювання розвитку малого бізнесу ще в 1999 році введено спрощену систему оподаткування, проте повільне підвищення частки сектора малого бізнесу у виробництві ВВП і зайнятості свідчить про недостатній розвиток цього сегменту.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам розвитку малого підприємництва в Україні, дослідженням окремих аспектів європейського досвіду, регіональних особливостей розвитку малого бізнесу присвячено праці: О. Барановського, З. Варналія, Л. Воротиної, П. Колісниченко, Ю. Ольвінської, Н. Тарасевич, М. Стегней, Г. Толмачової, О. Якушевої та ін. Превагам та недолікам спрощеної системи оподаткування присвячено праці Д. Деми, В. Дубровського, В. Кмітя, А. Крисоватого, О. Гетьман, Ю. Іванова, М. Слатвінської, В. Черкашина та ін.

Як зазначають вітчизняні дослідники [4; 5, с. 11; 6, с. 43], розвиток малого та середнього бізнесу в Україні гальмується низкою проблем: постійною зміною податкового зако-

нодавства; податковим тиском на ці категорії суб'єктів, складністю доступу до кредитних ресурсів; відсутністю достатньої кваліфікації кадрів; наявністю адміністративних бар'єрів тощо. Державна політика України у секторі малого бізнесу протягом останнього десятиліття характеризується приділенням значної уваги зниженню адміністративно-регуляторних бар'єрів підприємницької діяльності. Проте сумарному впливу складного і часто суперечливого податкового законодавства та регуляторних актів України на розвиток малого бізнесу приділяється недостатньо уваги.

Метою дослідження є виявлення фіскальних перешкод для розвитку малого бізнесу в Україні та вдосконалення системи спрощеного оподаткування шляхом обґрунтування необхідності зміни критеріїв віднесення суб'єкта підприємництва до малого бізнесу та до платників єдиного податку.

Виклад основного матеріалу. У більшості держав інструменти податкової політики, орієнтовані на підтримку та розвиток малого бізнесу, є дуже різноманітними та відображають національні особливості господарювання: політика мінімального втручання і нейтралітету щодо малих підприємств (наприклад, Австрія, Ісландія, Швеція і Норвегія); оподаткування доходу самозайнятих осіб за нижчими ставками, аніж інших суб'єктів господарювання (Бельгія); пільги для новостворених учасників ринку (Франція); спеціальні норми амортизаційних відрахувань, створення резервів прибутку, що не оподатковуються, інвестиційні надбавки, які виплачуються податковими установами (Німеччина) [4, с. 28] тощо.

Спрощена система оподаткування (ССО) в Україні – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку [7, ст. 291]. Перевагами спрощеної системи оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва є: звільнення від сплати окремих податків, зокрема податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, земельного податку тощо; надання права вибору сплати ПДВ; спрощення

Таблиця 1

Критерії поділу суб'єктів підприємництва за розмірами в Україні

Суб'єкти підприємництва (фізичні особи-підприємці, юридичні особи) за розміром	Господарський кодекс України		Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	
	Кількість працівників	Річний дохід	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Балансова вартість активів
Суб'єкти мікропідприємства	до 10 осіб	до 2 млн євро	до 700 тис. євро	до 350 тис. євро
Суб'єкти малого підприємства (МП)	до 50 осіб	до 10 млн євро	до 8 млн євро	до 4 млн євро
Суб'єкти середнього підприємства	до 250 осіб	до 50 млн євро	до 40 млн євро	до 20 млн євро
Великі підприємства	понад 250 осіб	понад 50 млн євро	понад 40 млн євро	понад 20 млн євро

бухгалтерського обліку та фінансової звітності; необов'язковість використання реєстраторів розрахункових операцій. З часу запровадження ССО зазнавала неодноразових змін, які стосувалися ставок єдиного податку, порядку його нарахування, переліку податків, які замінялися єдиним податком, критеріїв надання підприємствам та фізичним особам-підприємцям права на використання ССО.

У правовому полі України немає терміна «малий бізнес» (Small Business), тому до малого бізнесу слід зараховувати суб'єктів підприємницької діяльності (СПД), що підпадають під критерії визначення суб'єктів малого підприємства у Господарському кодексі України [8, ч. 3 ст. 55] та Законі України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII [9, ст. 2] (табл. 1).

Зазначені у чинному законодавстві обмеження за обсягом річного обороту гармонізовано з директивами ЄС, але за наявних умов, на думку дослідників [10, с.6], яку ми поділяємо, в Україні вони є завеликими.

Згідно з рекомендаціями Європейської Комісії, з метою визначення компаній, що, будучи малими і середніми, можуть отримати допомогу за програмами ЄС, усі європейські країни-учасниці ЄС під час визначення малих підприємств дотримуються кількісного показника зайнятості, який не повинен перевищувати 49 осіб (середніх підприємств – до 250 осіб), та річного товарообігу, що не перевищує €50 млн (або валюта балансу не може перевищувати €43 млн). Існування цих вартісних критеріїв зумовлено необхідністю охоплення програмами фінансової допомоги ЄС якомога ширшого спектру малого бізнесу, середній річний товарооборот яких є набагато нижчим від граничного показника. Відповідно до розрахунків, проведених [11] на підставі звіту Європейської Комісії з питань підприємництва та промисловості, річний товарооборот, що здійснює у середньому одне мале підприємство, становив: у Великій Британії €3,7 млн, у Німеччині €2,5 млн, у Іспанії €2,7 млн, у Італії €3,4 млн та у Франції €4,4 млн. По середніх підприємствах цей же показник склав у цих країнах відповідно €26,4 млн, €19,6 млн, €18,9 млн, €27 млн та €24,1 млн [11].

Як відзначають вітчизняні науковці [12, с. 257–258], критерії віднесення суб'єктів підприємництва в Україні в частині кількості працівників є істотно жорсткішими, ніж у розвинутих країнах: у групу малих і середніх підприємств в економічно розвинених країнах входять підприємства, які в Україні належать до групи великих.

За офіційною статистикою, малий бізнес в Україні (малі підприємства та малі фізичні особи підприємці), як і в розвинутих країнах, становлять 99% від загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності, частина з яких (близько 25%) не здійснює підприємницької діяльності (є неактивними) [13].

На відміну від розвинутих країн, частка малого бізнесу у ВВП України становить менше 25%, частка у зайнятості – близько 32–36% (табл. 2).

Найбільш чисельною групою малого бізнесу в Україні є фізичні особи підприємці (ФОП), частка яких у загальній кількості суб'єктів господарювання становить від 77% до 84% протягом останніх років. Частка найманого персоналу у ФОП не перевищує 10–13% [14], що свідчить про те, що ФОП в основному виконує функцію лише самозайнятості. Про це свідчить також і щорічне зниження кількості працівників суб'єктів малого бізнесу від 3% до 15% протягом 2013–2015 років за одночасного зростання протягом цих років кількості суб'єктів малого бізнесу (табл. 2).

У країнах Європи розподіл суб'єктів малого бізнесу за галузями є більш рівномірним, ніж в Україні (рис. 1): в Україні на галузь торгівлі припадає від 51% до 60% суб'єктів малого бізнесу, а в ЄС – 21%, на промисловість – лише 6%, а в ЄС – 18%; на будівництво лише 2%, а в ЄС – 13%; на транспорт і зв'язок – лише 5%, у ЄС – 14%; на сільське господарство – лише 2%, в ЄС – 11% [15, с. 497].

Значне переважання суб'єктів малого бізнесу в галузі торгівлі (від 50% до 60%) та галузях сфери послуг – близько 34%; низька питома вага малого бізнесу у ВВП та зайнятості дає підстави низці вітчизняних дослідників стверджувати, що система спрощеного оподаткування є неефективною, створює більше загроз, ніж позитивного економічного ефекту: «єдиноподатники» не створюють доданої вартості, а лише мінімізують оподаткування власних доходів; ухиляються від сплати податку з доходів фізичних осіб (найманих працівників), не оформляючи трудових відносин з ними [16, с. 286]; крупні компанії розпоршують свій бізнес шляхом оформлення власних об'єктів діяльності на спрощену систему оподаткування, в результаті бюджет недоотримує податкові надходження від сплати податку на прибуток підприємств [16, с. 286–287].

Слід відзначити, що критерії віднесення суб'єктів підприємництва до малого бізнесу в Україні є різними для цілей державного обліку (складається на основі фінансової звітності суб'єктів підприємництва згідно з законом [9]) та для стимулювання розвитку малого бізнесу згідно з Податковим кодексом [7]. До платників єдиного податку [7, ст. 291] відносяться: першої групи (ставка 10% розміру прожиткового мінімуму) – ФОП, які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках / провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню, не використовують працю найманих осіб, обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 300 тис. грн; другої групи (ставка 20% розміру мінімальної заробітної плати) – ФОП, які здійснюють виробництво та продаж товарів / діяльність у сфері ресторанного бізнесу / діяльність з надання послуг (у тому числі побутових)

Таблиця 2

Показники роботи малого бізнесу в Україні протягом 2012–2017 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість суб'єктів підприємництва, одиниць						
Всього СПД, в т. ч.	1600127	1722070	1932161	1974318	1865530	1805059
малі підприємства	344048	373809	324598	327814	291154	322920
ФОП, з них	1235192	1328743	1591160	1630878	1559161	1466803
середні	361	351	712	307	281	317
малі	1234831	1328392	1590448	1630571	1558880	1466486
Питома вага ФОП, %	77,2	77,2	82,4	82,6	83,6	81,3
Річний темп приросту ФОП, %	-6,8	7,6	19,7	2,5	-4,4	-5,9
Малий бізнес	1578879	1702201	1915046	1958385	1850034	1789406
Питома вага малого бізнесу, %	98,7	98,8	99,1	99,2	99,2	99,1
Річний темп приросту малого бізнесу, %	-6	7,8	12,5	2,3	-5,5	-3,3
Кількість суб'єктів малого бізнесу на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	275	296	374	385	369	349
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (млн грн)						
Всього, в т. ч.	4459818,8	4334453,1	4459702,2	5556540,4	6726739,8	8312271,9
малі підприємства	672653,4	670258,5	705000,5	937112,8	1177385,2	1482000,7
ФОП, з них	256649,2	284238,1	289042,3	397473,3	489204,6	604336,7
середні	13015,4	20778,9	12742,7	15612,0	14607,8	18538,2
малі	243633,8	263459,2	276299,6	381861,3	474596,8	585798,5
Питома вага ФОП, %	5,8	6,6	6,5	7,2	7,3	7,3
Річний темп приросту ФОП, %	-8,3	21,5	10,7	1,7	37,5	23,1
Малий бізнес	916287,2	933717,7	981300,1	1318974,1	1651982	2067799,2
Питома вага малого бізнесу, %	20,5	21,5	22	23,7	24,6	24,9
Річний темп приросту малого бізнесу, %	13,4	1,9	5,1	34,4	25,2	25,2
Кількість найманих працівників, тис. осіб						
Всього, в т. ч.	8620,3	8279,4	7100,0	6437,6	6461,9	6575,9
Малі підприємства	1951,6	1891,8	1583,0	1466,3	1505,9	1562,4
ФОП, з них	1042,7	993,8	907,0	659,5	748,0	861,3
середні	43,6	41,7	69,2	27,7	26,8	30,4
малі	999,1	952,1	837,8	631,8	721,2	830,9
Питома вага ФОП, %	12,1	12	12,8	10,2	11,6	13,1
Річний темп приросту ФОП, %	3,6	-0,3	-4,7	-8,7	-27,3	13,4
Малий бізнес	2950,7	2843,9	2420,8	2098,1	2227,1	2393,3
Питома вага малого бізнесу, %	34,2	34,3	34,1	32,6	34,5	36,4
Річний темп приросту малого бізнесу, %	0,1	-2,8	-3,6	-14,9	-13,3	6,1
Найманий персонал у ФОП, %	11,8	11,7	12,4	10,0	11,3	12,8

Джерело: побудовано на основі [15]

платникам єдиного податку та/або населенню, до 10 осіб перебуває з ними у трудових відносинах, обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 1,5 млн грн; третьої групи (ставка 3% доходу – якщо особа є платником ПДВ; 5% доходу – якщо особа не є платником ПДВ) – юридичні особи та ФОП, які використовують працю найманих осіб (кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена), обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 5 млн грн; четвертої групи (об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь, базою оподаткування є нормативна грошова оцінка одного гектара) – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарсько-

го товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Наявність різних критеріїв для визначення суб'єктів малого підприємництва приводить до того, що від 15% до 35% суб'єктів малого підприємництва – ФОП та від 51% до 57% суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб протягом 2014–2018 років не підпадає під фіскальне стимулювання розвитку за допомогою спрощеної системи оподаткування (рис. 2).

Таким чином, якщо формально малий бізнес і становить 99% всіх СПД в Україні, то фіскальному стимулюванню в Україні підлягає від 62% (у 2014 році) до 78% (у 2017 році). А з урахуванням того, що частина «єдиноподатників»

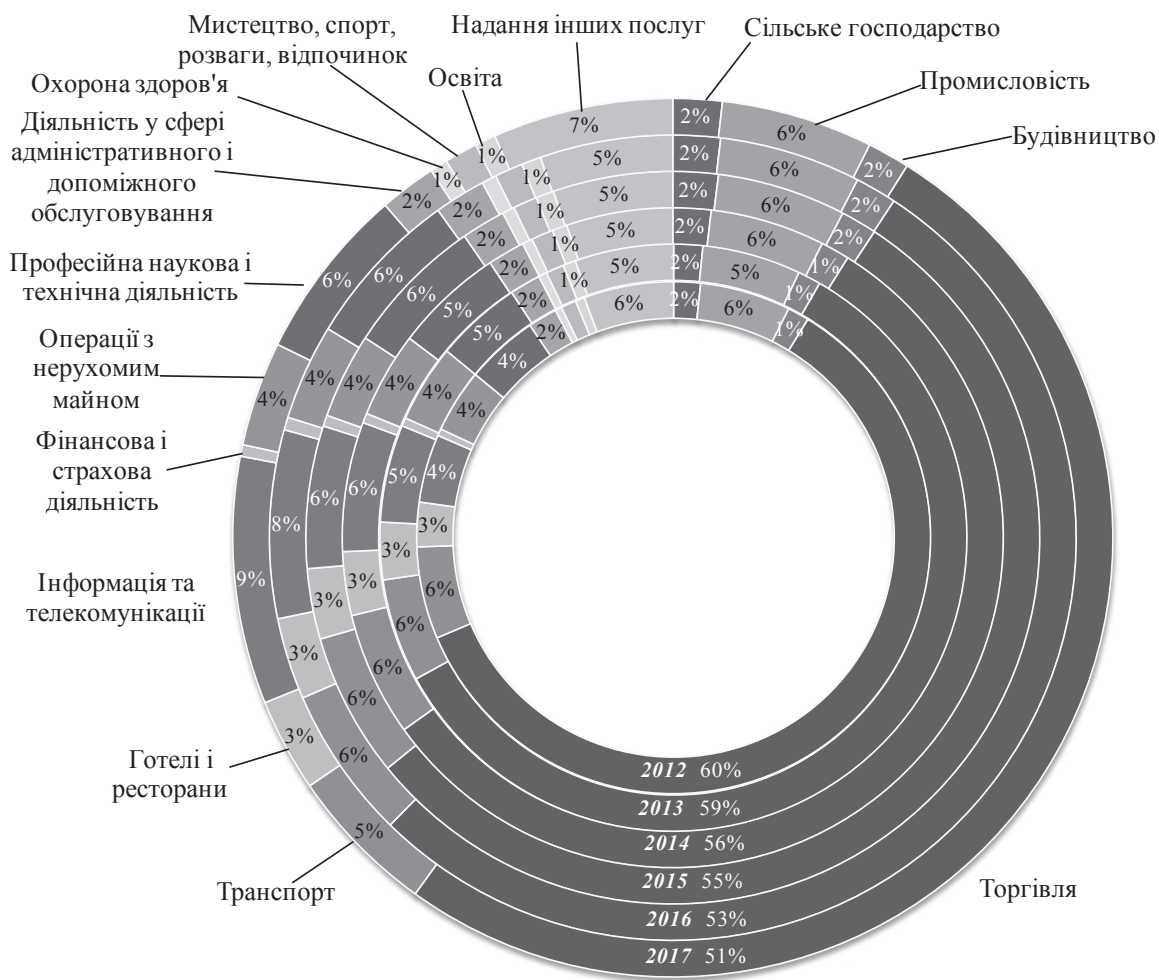


Рис. 1. Структурна динаміка розподілу суб'єктів малого підприємництва за галузями національної економіки у 2012–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі [15]

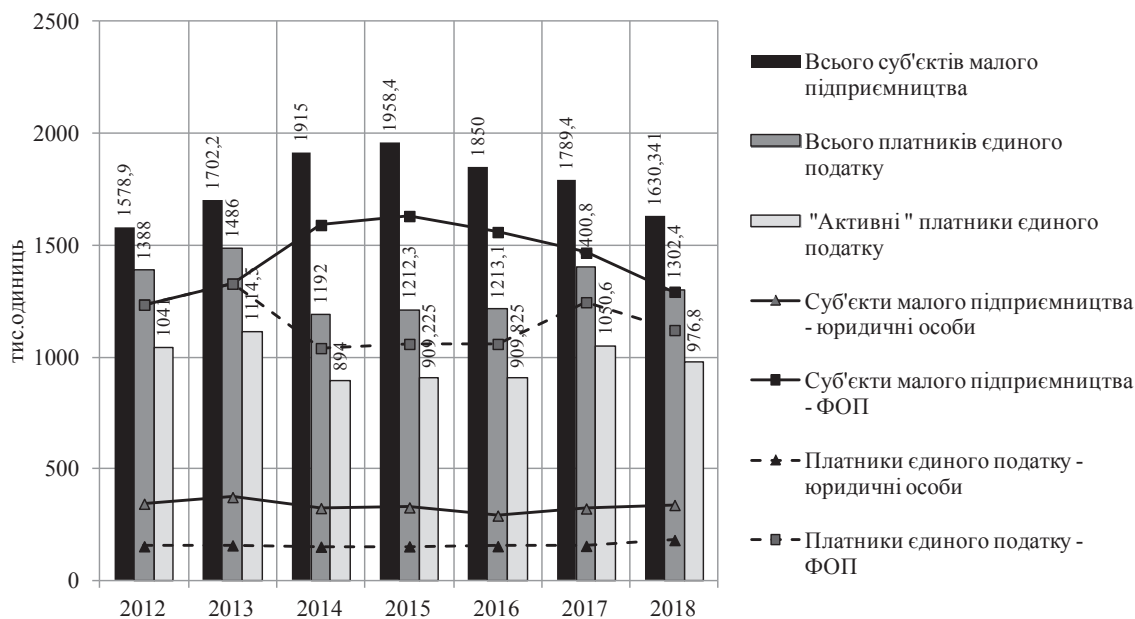


Рис. 2. Динаміка суб'єктів малого підприємництва та платників єдиного податку в Україні протягом 2012–2018 років

Джерело: побудовано на основі [17; 18]

(біля 25%) не здійснює підприємницької діяльності (є неактивними) [13], то під фіскальне стимулювання підпадають лише від 46% у 2015 році до 60% у 2018 році суб'єктів малого бізнесу. Тому критерії віднесення суб'єкта підприємництва до малого бізнесу мають бути зміненими і єдиними законодавчо визначеними: всі суб'єкти малого підприємництва мають підпадати під систему спрощеного оподаткування.

Також практика реалізації норм Податкового кодексу засвідчує певні суперечності із задекларованою підтримкою малого бізнесу. Як відомо, основна сума отриманого суб'єктом підприємництва фінансового кредиту (сума кредиту без урахування процентів) не включається ні до складу доходів при отриманні, ні до складу витрат періоду при поверненні фінансового кредиту, а отже, не бере участі у визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток, а сама операція отримання / повернення кредиту не відображається у податковому обліку позичальника. Податкові наслідки від використання цього інструменту боргового фінансування виникають лише щодо процентів за фінансовим кредитом, які беруть участь у визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Нараховані проценти за користування фінансовим кредитом (а також та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями) відповідно до положень П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [19] вважаються фінансовими витратами і включаються до складу інших витрат того періоду, в якому вони були здійснені та враховуються у складі податкових витрат під час обчислення об'єкта оподаткування з врахуванням обмежень щодо боргових зобов'язань перед нерезидентами-пов'язаними особами, обмежень, пов'язаних з податковим статусом позикодавця (нерезидент-«офшорник») та обмежень, пов'язаних із податковим статусом одержувача кредиту (фізична особа-підприємець на загальній системі оподаткування; суб'єкт малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування) [20].

Але відсотки за користування кредитом не включаються до витрат фізичної особи – підприємця на загальній системі оподаткування і можуть відшкодовуватись винятково за рахунок чистого прибутку. А отже, такий суб'єкт малого підприємництва, що сплачує податки на загальній системі, як і середні та великі підприємства, на відміну від них, повинен сплатити податок на прибуток і за користування кредитними коштами. Об'єктом оподаткування фізичної особи-підприємця на загальній системі оподаткування є чистий оподатковуваний дохід [7, п. 177.2], що обчислюється як різниця між загальним оподатковуваним доходом і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю підприємця, до визначеного переліку яких [7, п. 177.4] фінансові витрати (відсотки

за користування кредитом чи фіксована плата за користування кредитом) не належать. Таким чином, плата за користування кредитом фізичною особою – підприємцем на загальній системі оподаткування не включається до витрат і може відшкодовуватись виключно за рахунок чистого прибутку, що не лише не сприяє розвитку малого підприємництва, але й містить дискримінаційний характер.

Наприклад, у США та Великобританії підтримка малого підприємництва виражається у встановленні переліку витрат, на суму яких дозволяється зменшити об'єкт оподаткування податком на самозайнятість, до яких відноситься не лише відсотки за кредит, але й обслуговування домашнього офісу, витрати на інтернет, телефон, автомобіль, медичне страхування, пенсійного забезпечення самозайнятих осіб [21, с. 146–147].

Також податкове законодавство України не створює рівні умови суб'єктам малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування при користуванні довгостроковим (на термін понад 12 місяців) кредитом чи довгостроковою поворотною фінансовою допомогою: у них виникають податкові наслідки, у вигляді необхідності сплати податок на прибуток за всю основну суму такого кредиту (поворотної фінансової допомоги), які не виникають у великих і середніх суб'єктів підприємництва. Сплата додаткового «кредитного» податку зменшує можливості й потенціал підприємств для накопичення чистого прибутку.

Для суб'єктів малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування основна сума кредиту не включається до складу доходів під час отримання та до складу витрат періоду під час повернення [7, п. 292.11], лише якщо термін кредиту на перевищує 12 місяців з дня отримання. Сума не поверненого після 12 місяців з дня отримання кредиту включається до складу доходу, який не підлягає коригуванню у випадку повернення кредиту у майбутньому [7, п. 292.3]. Тому вищезгадані дискримінаційні норми мають бути усуненими, що сприятиме розвитку малого бізнесу та подолання неформальної економіки через розширення доступу до фінансових послуг «рівних можливостей», згідно з рекомендаціями одного з провідних агентств ООН – Міжнародної організації праці.

Повільне підвищення частки сектору малого бізнесу у виробництві ВВП і зайнятості при значній його питомій вазі у загальній кількості суб'єктів господарювання свідчить про неефективність державної програми стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні. Постійне зростання як надходжень (темперосту надходжень єдиного податку у 2017 році становить 151,1% [16]), так і питомої ваги (від 6,3% у 2013 році до 8,6% у 2017 році [19]) єдиного податку у доходах місцевих бюджетів (єдиний податок є місцевим податком) свідчить про фіскальну ефективність спрощеної системи оподаткування. При цьому 70% відрхувань єдиного податку в основному припадають на СПД тре-

тьої групи, що становля лише 33,7% від усіх «єдиноподатників» [17].

Висновки. Неефективність державної програми стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні спричиняє повільне підвищення частки сектору малого бізнесу у виробництві ВВП і зайнятості. Реалізація економічного потенціалу малих підприємств багато у чому залежить від можливостей їхнього фінансування, в тому числі боргового, і саме недостатнім доступом підприємств малого та середнього бізнесу до банківських ресурсів зазвичай пояснюють слабкий розвиток приватного підприємництва в Україні. Проте норми податкового законодавства щодо кредитування не лише не сприяють розвитку малого підприємництва, але й містять дискримінаційний характер.

Податкове законодавство України не забезпечує рівні можливості у користуванні інструментами боргового фінансування суб'єктам підприємництва, створюючи несприятливі податкові наслідки у вигляді необхідності сплати податку на прибуток за користування позиковими для суб'єктів малого підприємництва на загальній системі оподаткування та довгострокового користування кредитом та поворотною фінансовою допомогою для суб'єктів малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування. Це створює додаткові податкові бар'єри для розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Наявність різних критеріїв в Україні для віднесення суб'єктів підприємництва до малого бізнесу з метою ведення державної статистики та з метою стимулювання розвитку малого бізнесу приводить до того, що від 22% до 38% протягом 2012–2017 років суб'єктів підприємництва, визнаних малим бізнесом, не підпадають під фіскальне стимулювання розвитку за допомогою спрощеної системи оподаткування, що є неприйнятним. Тому критерії віднесення суб'єкта підприємництва до малого бізнесу мають бути зміненими і єдиними законодавчо визначеними: всі суб'єкти малого підприємництва мають підпадати під систему спрощеного оподаткування.

Вдосконалення спрощеної системи оподаткування в Україні також передбачає необхідність пов'язування податкових зобов'язань суб'єктів малого підприємництва третьої групи з результатами їхньої діяльності. Тому в умовах складності контролю за доходами та неефективності оподаткування обороту (виручки від реалізації товарів та послуг) слід перейти до визначення суми податку за допомогою системи індикаторів, наприклад кількості працівників та обсягу споживання електроенергії залежно від виду діяльності (досвід Індії), розроблення яких для України є перспективним напрямом дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аністратенко Ю.І. Концептуалізація правового регулювання оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні: монографія. Київ: Рута, 2016. 397 с.
2. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641 URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p#n9> (дата звернення: 27.03.2019).
3. Про Загальнодержавну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки: Закон України від 22 березня 2012 № 4618-VI URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/para3#n3> (дата звернення: 27.03.2019)
4. Слатвінська М.О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи: монографія. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. 252 с.
5. Буй Т.Г. Податкова політика щодо малого бізнесу в Україні. *Наукові записки НаУКМА*, 2011. Том. 120. С. 8–12 URL : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1461/Bui_Podatkova%20polityka.pdf;jsessionid=407DA644894BBA2A909560754C6D5A40?sequence=1 (дата звернення: 27.03.2019)
6. Панасюк О.В. Переваги і недоліки спрощеної системи оподаткування в контексті новацій Податкового кодексу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №10. С.41–44 URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2015/10.pdf (дата звернення: 27.03.2019)
7. Податковий кодекс України: Закон України від 02 грудня 2010 № 2755-VI URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 27.03.2019)
8. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page> (дата звернення: 27.03.2019)
9. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 05.10.2017 р. №2164-VIII URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення: 27.03.2019)
10. Дубровський В., Черкашин В., Гетман О. Як зменшити можливості для ухилення від сплати податків при імпорті та продажі товарів, зокрема через зловживання спрощеною системою оподаткування?: Policy Paper. Київ: Інститут соціально-економічної трансформації. 2017. 36 с. URL : <https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2017/04/Yak-zmen-shyty-mozhlyvosti-dlya-uhylennya-vid-splaty-podatkov-pri-importi-ta-prodazhi-tovariv-zokrema-cherez-zlovzhyvannya-sproshchenoyu-systemoyu-opodatkovannya.pdf> (дата звернення: 27.03.2019)
11. Дрига С.Г. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу в країнах Європейського Союзу. *Ефективна економіка*. 2009. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=83> (дата звернення 27.03.2019)
12. Томнюк Т.Л. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 527–533. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/80.pdf (дата звернення: 27.03.2019).
13. Протягом 2017 року було зареєстровано 264 тис. фізичних осіб-підприємців. *Державна фіскальна служба України*: веб-сайт URL : <http://sfs.gov.ua/media-tsentrv/novini/327170.html> (дата звернення 27.03.2019)
14. Діяльність суб'єктів господарювання 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України. 2018. 139 с.
15. Стегней М.І., Бошинда І.М. Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії та регіональні особливості. *Економіка і суспільство*, 2018. Випуск 16. С. 495–499
16. Данилишин В.І., Стефанків О.М. Можливості зловживання спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності та напрями її мінімізації. *Інфраструктура ринку*. 2017. Ви-

- пуск 7. С. 285–290 URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/50.pdf (дата звернення: 27.03.2019)
- 17.ДФС: З початку року фізичні особи – підприємці сплатили до бюджету 11,1 млрд грн єдиного податку. *Державна фіскальна служба України*: веб.сайт URL: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/313393.html> (дата звернення: 27.03.2019)
 - 18.Звіт про відстеження результативності наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку». *Міністерство фінансів України*: веб.сайт URL : <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=16&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiv3PKgg9XgAhWvxcQBHY4GAG04ChAWMAV6BAgJEA&url=http%3A%2F%2Fwww.minfin.gov.ua%2Fuploads%2Fredactor%2Ffiles%2F%25D0%2597%25D0%25B2%25D1%2596%25D1%2582%2520%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25B2%25D1%2582%25D0%25BE%25D1%2580%2520%25D0%25B2%25D1%2596%25D0%25B4%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B5%25D0%25B6%2520%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25BA%25D0%25B0%25D0%25B7%2520578.doc&usq=AOvVaw3jYjY0-6ng9-GR1hPzD9GM> (дата звернення: 27.03.2019)
 - 19.П(С)БО 31 «Фінансові витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 № 415 URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06> (дата звернення: 27.03.2019).
 - 20.Шкварчук Л.О., Ярошевич Н.Б., Кондрат І.Ю. Фіскальне стимулювання боргового фінансування суб'єктів підприємництва в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 23. С. 585–591 URL : <http://global-national.in.ua/issue-23-2018> (дата звернення 27.03.2019)
 - 21.Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні: Монографія / Іванов Ю. Б. та ін. Харків: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2012. 423 с.

REFERENCES:

1. Anistratenko YU.I. (2016) Kontseptualizatsiya pravovoho rehulyuvannya opodatkovannya maloho ta seredn'oho biznesu v Ukraini: monohrafiya [Conceptualization of the legal regulation of taxation of small and medium enterprises in Ukraine: monograph]. Kyiv: Ruta. (in Ukrainian)
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013) Kontseptsiya Zahal'noderzhavnoyi prohramy rozvytku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva na 2014–2024 roky [The Concept of the National Program for the Development of Small and Medium-Sized Entrepreneurship for 2014–2024]: Cabinet of Ministers of Ukraine Order, adopted on 2013 August 28 № 641 Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p#n9> (accessed 27 Mart 2019)
3. Supreme Council of Ukraine (2012) Pro Zahal'noderzhavnu prohramu rozvytku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva na 2014–2024 roky [National Program for the Development of Small and Medium-Sized Entrepreneurship for 2014–2024]: Law of Ukraine, adopted on 22 Mart 2012 № 4618-VI. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/paran3#n3> (accessed 27 Mart 2019)
4. Slatvins'ka M.O. (2012) Al'ternatyvni systemy opodatkovannya maloho biznesu: stan, problemy, perspektyvy: monohrafiya [Alternative systems of taxation of small business: state, problems, prospects: monograph]. Odesa: Odessa National University of Economics (in Ukrainian)
5. Buy T.H. (2011) Podatkova polityka shchodo maloho biznesu v Ukraini [Tax policy for small business in Ukraine]. Naukovi zapysky Natsional'noho univertsytetu "Kyievo-Mohylyans'ka Akademiya" [Scientific notes of the National University "Kyievo-Mohylyans'ka Academy"], vol. 120. pp. 8–12. Available at: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1461/Bui_Podatkova%20polityka.pdf;jsessionid=407DA644894B-BA2A909560754C6D5A40?sequence=1 (accessed 27 Mart 2019)
6. Panasyuk O.V. (2015) Perevahy i nedoliky sproshchenoyi systemy opodatkovannya v konteksti novysiy Podatkovoho kodeksu [Advantages and disadvantages of the simplified taxation system in the context of innovations of the Tax Code]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]*. no. 10. Pp. 41–44 Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2015/10.pdf (accessed 27 Mart 2019)
7. Supreme Council of Ukraine (2010) Podatkovyy kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]: Law of Ukraine, adopted on 2010 december 02 № 2755-VI Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 27 Mart 2019)
8. Supreme Council of Ukraine (2003) Hospodars'kyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine]: Law of Ukraine, adopted on 2003 Januar 16 № 436-IV Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page> (accessed 27 Mart 2019)
9. Supreme Council of Ukraine (2017) Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy «Pro bukhholders'kyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini» [Amendments to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"]: Law of Ukraine, adopted on 2017 Oktobar 05 №2164-VIII Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (accessed 27 Mart 2019)
10. Dubrovskyy V., Cherkashyn V., Hetman O. (2017) Yak zmenshyty mozhyvosti dlya ukhlyennya vid splaty podatkov pry importi ta prodazhi tovariv, zokrema cherez zlovzhvannya sproshchenoyu systemoyu opodatkovannya? : Policy Paper. [How to reduce the opportunities for tax evasion when importing and selling goods, in particular through misuse of the simplified tax system?: Policy Paper] Kyiv: Instytut sotsial'no-ekonomichnoyi transformatsiyi [Institute for Socio-Economic Transformation]. Available at: <https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2017/04/Yak-zmenshyty-mozhyvosti-dlya-ukhlyennya-vid-splaty-podatkov-pry-importi-ta-prodazhi-tovariv-zokrema-cherez-zlovzhvannya-sproshchenoyu-systemoyu-opodatkovannya.pdf> (accessed 27 Mart 2019)
11. Dryha S.H. (2009) Suchasni tendentsiyi rozvytku maloho biznesu v krayinakh Yevropeys'koho Soyuzu [Modern tendencies of small business development in the countries of the European Union]. *Efektivna ekonomika [Effective economy]* (electronic journal). no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=83> (accessed 27 Mart 2019)
12. Tomnyuk T.L. (2018). Zarubizhnyy dosvid pidtrymky maloho biznesu: uroky dlya Ukrainy [Foreign experience of small business support: lessons for Ukraine]. *Ekonomika i suspiilstvo [Economics and Society]* (electronic journal). No. 16. Pp. 527–533. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/80.pdf (accessed 27 Mart 2019)
13. Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrainy [State Fiscal Service of Ukraine] (2018) Protyahom 2017 roku bulo zareyestrovano 264 tys. fizychnykh osib-pidpryyemtsiv [During 2017, 264 thousand entrepreneurs were registered]. *Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrainy [State Fiscal Service of Ukraine]*: website Available at: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/3271170.html> (accessed 27 Mart 2019)
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] (2018) Diyal'nist' sub'yektiv hospodaryuvannya 2017: statystychnyy zbirnyk [Activities of Business Entities 2017: Statistical Collection] Kyiv. State Statistics Service of Ukraine
15. Stehney M.I., Boshynda I.M. (2018) Suchasnyy stan maloho biznesu: yevropeys'kyi dosvid, natsional'ni realiyyi ta rehional'ni

- osoblyvosti [The current state of small business: European experience, national realities and regional peculiarities]. *Ekonomika i suspil'stvo [Economics and Society]*, vol. 16. Pp. 495–499.
16. Danylyshyn V.I., Stefankiv O.M. (2017) Mozhlyvosti zlozhyvannya sproshchenoyu systemoyu opodatkovannya, obliku ta zvitnosti ta napryamy yiyi minimazatsiyi [Possibilities of the simplified system of taxation, accounting and reporting and directions for its minimization]. *Infrastruktura rynku [Market infrastructure]* (electronic journal). Vol 7. Pp. 285–290. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/50.pdf (accessed 27 Mart 2019)
17. Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrainy [State Fiscal Service of Ukraine] (2018) Z pochatku roku fizychni osoby – pidpryemtsi splytyly do byudzhetu 11,1 mlrd. hrn. yedynoho podatku [Since the beginning of the year, individuals – entrepreneurs have paid to the budget 11.1 billion UAH. single tax]. *Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrainy [State Fiscal Service of Ukraine]*: website Available at: <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/313393.html> (accessed 27 Mart 2019)
18. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine] Zvit pro vidstezhennya rezul'tatyvnosti nakazu Ministerstva finansiv Ukrainy «Pro zatverdzhennya form podatkovykh deklaratsiy platnyka yedynoho podatku» [Monitoring the effectiveness of the order of the Ministry of Finance of Ukraine report "Approval of Forms of Tax Declarations of the Uniform Taxpayer"]. Ministerstvo finansiv Ukrainy: website Available at: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=16&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiv3PKgg9XgAhWvxcQBHY4GAG04ChAWMAV6BAG-JEAI&url=http%3A%2F%2Fwww.minfin.gov.ua%2Fuploads%2Ffreddactor%2Ffiles%2F%25D0%2597%25D0%25B2%25D1%2596%25D1%2582%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25B2%25D1%2582%25D0%25BE%25D1%2580%2520%25D0%25B2%25D1%2596%25D0%25B4%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B5%25D0%25B6%2520%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25BA%25D0%25B0%25D0%25B7%2520578.doc&usg=AOvVaw3jY-jY0-6ng9-GR1hPzD9GM> (accessed 27 Mart 2019)
19. Ministry of Finance of Ukraine (2006) P(S)BO 31 «Finansovi vytraty» [Financial Accounting Standard "Financial Expenses"]: Ministry of Finance of Ukraine order adopted on 2006 April 28. № 415 Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06> (accessed 27 Mart 2019)
20. Shkvarchuk L.O., Yaroshevych N.B., Kondrat I.YU. (2018) Fiskal'ne stymulyvannya borhovoho finansuvannya sub'yektiv pidpryemnytstva v Ukraini [Fiscal incentives for the debt financing of business entities in Ukraine]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy]* (electronic journal). No 23. pp. 585–591 Available at: <http://global-national.in.ua/issue-23-2018> (accessed 27 Mart 2019)
21. Ivanov YU.B. (2012) Podatkove rehulyvannya sotsial'noho rozvytku: svitovyy dosvid ta tendentsiyi v Ukraini [Tax regulation of social development: world experience and trends in Ukraine: Monograph] Kharkiv: INZHEK (in Ukrainian)

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Безкоровайна Л.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Bezkorovaina Lydia
*PhD in economics, assistant professor,
Docent of The Department of Accounting and Business Consulting
Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОМУНАЛЬНИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PROBLEMS OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN COMMUNAL NON-PROFIT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості зміни системи обліку в закладах охорони здоров'я під час їх реорганізації з бюджетних установ у комунальні некомерційні підприємства. Здійснено порівняння нормативної бази з регулювання бухгалтерського обліку в бюджетній установі та на підприємстві, а також відображення в обліку бюджетної установи і комунального некомерційного підприємства руху необоротних активів, їхнього впливу на власний капітал закладу. Визначено особливості обліку витрат у реорганізованих закладах охорони здоров'я, можливі варіанти такого обліку з урахуванням чинної нормативної бази. Розглянуто групування витрат, необхідне для визначення собівартості наданих медичних послуг, а також визначено можливі бази розподілу накладних витрат для визначення повної собівартості послуги. Визначено необхідність використання комунальними некомерційними підприємствами журнальної форми обліку замість меморіальної, яку використовують бюджетні установи. Надано рекомендації щодо вдосконалення регістру бухгалтерського обліку, призначеного для обліку витрат підприємства.

Ключові слова: бюджетна установа, комунальне некомерційне підприємство, власний капітал, необоротні активи, витрати, регістри обліку.

АННОТАЦІЯ

Рассмотрены особенности изменения системы учета в учреждениях охраны здоровья при их реорганизации из бюджетных учреждений в коммунальные некоммерческие предприятия. Проведено сравнение нормативной базы по регулированию бухгалтерского учета в бюджетном учреждении и на предприятии, а также отражение в учете бюджетного учреждения и коммунального некоммерческого предприятия движения необоротных активов, их влияния на собственный капитал организации. Определены особенности учета расходов в реорганизованных учреждениях здравоохранения, возможные варианты такого учета с учетом действующей нормативной базы. Рассмотрена группировка затрат, необходимая для определения себестоимости предоставляемых медицинских услуг, а также определены возможные базы распределения накладных расходов для определения полной себестоимости услуг. Определена необходимость использования коммунальными некоммерческими предприятиями журнальной формы учета вместо мемориальной, которую используют бюджетные учреждения. Даны рекомендации по совершенствованию регистра бухгалтерского учета, предназначенного для учета расходов предприятия.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, коммунальное некоммерческое предприятие, собственный капитал, необоротные активы, расходы, регистры учета.

ANNOTATION

The peculiarities of changes in the accounting system in health care institutions during their reorganization from budget institutions into communal non-profit enterprises are considered. The comparison of the regulatory framework for accounting in the budgetary institution and the enterprise, as well as the accounting of the budgetary institution and utility non-profit enterprise of the movement of non-current assets, their influence on the equity capital of the institution is made. The peculiarities of the definition and procedure of formation of the paid capital of a budgetary institution and the authorized capital of a municipal non-profit enterprise are considered. The features of cost accounting in reorganized health care institutions are determined, possible variants of such accounting taking into account the current normative base. The expediency of accounting for expenses with the use of the class of accounts 8 «Element expenses» is substantiated. Only the account class 9 «Expenses» or the simultaneous use of both classes of accounts. The grouping of expenses necessary for determination of the cost of the provided medical services is considered, and also possible bases of distribution of overhead costs are defined for definition of the full cost of the service. The necessity of utilizing non-profit non-profit enterprises using journalistic forms instead of memorials, which is used by budget institutions, is determined, since it is the forms of the journals that take into account the correspondence of the accounts made by the enterprises in accordance with the Instruction on the Application of the Accounts Plan and also allows to calculate the amounts necessary to fill in the corresponding lines of the forms of financial statements, which make up the enterprise. The recommendations on improving the accounting register intended for accounting of expenses of the enterprise are given. A new approach for defining the forms of financial reporting, which should be drawn up and provided by a utility non-profit enterprise, considering the category to which it belongs according to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", is considered.

Key words: budgetary institution, utility non-profit enterprise, equity, non-current assets, expenses, accounting registers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи прак-

тичними завданнями. Як відомо, в Україні триває медична реформа. Більшість закладів охорони здоров'я, які надають первинну медичну допомогу, вже реорганізувалися і змінили свій статус із бюджетної установи на комунальне некомерційне підприємство (далі – КНП). У цьому році й заклади, які надають вторинну медичну допомогу, також поступово змінюють свій статус. Тож для працівників управлінської ланки – головного лікаря, головного бухгалтера, фахівців юридичної, економічної та кадрової служб – з'являється безліч проблемних питань, пов'язаних із реорганізацією їхніх закладів. Одним із таких питань є зміна системи бухгалтерського обліку, оскільки КНП уже не є розпорядниками бюджетних коштів, а є їх одержувачами. А набуття статусу комунального підприємства надає їм більшої самостійності у прийнятті управлінських рішень. Отже, перед КНП постає завдання побудови нової системи бухгалтерського обліку, яка буде відповідати їхньому новому статусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання організації бухгалтерського обліку неприбуткових організаціях досліджували такі вітчизняні вчені, як Н. Гура [1], І. Журавська [2], О. Ключник [3], В. Смердов [4], Л. Солошенко [5]. Однак заклади охорони здоров'я – КНП мають певну специфіку діяльності, пов'язану з наданням медичних послуг, з отриманням фінансування як від Національної служби здоров'я України, так і з місцевих бюджетів на виконання програм із розвитку медицини, що має бути враховано під час розроблення облікової політики та організації облікового процесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення рекомендацій щодо організації і ведення бухгалтерського обліку КНП з урахуванням: існуючих законодавчих обмежень для підприємств; специфіки послуг, які вони надають; фінансування діяльності цих підприємств; складності зміни облікових підходів, притаманних бюджетним установам, на ті, що повинні використовувати підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. До реорганізації заклади охорони здоров'я були розпорядниками бюджетних коштів, тож система їх обліку регламентувалася саме нормативними документами, які стосуються бюджетних установ. Після реорганізації заклади охорони здоров'я отримали статус підприємств, а тому мусять вести бухгалтерський облік уже за нормативними документами, дія яких поширюється на підприємства. У табл. 1 наведено порівняння нормативних документів, які регламентують ведення обліку у бюджетних установах та на підприємствах.

Це не всі нормативні документи, а лише основні, але вже й наведений перелік указує на те, що закладам охорони здоров'я доводиться докорін-

но змінювати підходи до ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

Одним із проблемних облікових питань КНП є придбання необоротних активів, оскільки схема відображення цієї господарської операції в обліку бюджетної установи і підприємства докорінно відрізняється (табл. 2).

Отже, у бюджетній установі первісна вартість усіх необоротних активів повинна дорівнювати внесеному капіталу, і будь-який їхній рух одразу ж впливає на зміну розміру внесеного капіталу. Натомість у КНП надходження і вибуття необоротних активів не впливатиме на розмір власного капіталу підприємства. А розмір статутного капіталу не обов'язково має дорівнювати вартості необоротних активів підприємства, як це було, коли заклад охорони здоров'я був бюджетною установою. Пояснення таким різним підходам наведено у відповідних нормативних документах. Відповідно до Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженому Наказом МФУ від 29.12.2015 № 1219, на субрахунок 5111 «Внесений капітал розпорядникам бюджетних коштів» ведеться облік формування капіталу розпорядників бюджетних коштів. Збільшення капіталу відображається внаслідок оприбуткування активів, закріплених на праві оперативного управління за розпорядником бюджетних коштів за рішеннями органу управління, на суму цільового фінансування на створення (придбання) необоротних активів, виділеного з відповідного бюджету. Зменшення капіталу відображається внаслідок операцій із вилучення активів за рішенням органу управління, а також віднесення до накопичених фінансових результатів вартості необоротних активів під час їх списання, на суму яких у попередніх звітних періодах було збільшено капітал [6].

Натомість в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій зазначено, що на субрахунок 401 «Статутний капітал» відображається статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств. За кредитом субрахунок 401 «Статутний капітал» відображається збільшення статутного капіталу, за дебетом – його зменшення (вилучення). Сальдо на цьому субрахунок повинно відповідати розміру статутного капіталу, який зафіксовано в установчих документах підприємства [7], тож змінити суму на цьому субрахунок можливо лише у разі перереєстрації розміру статутного капіталу, зафіксованого в установчих документах, а якщо надходження або вибуття необоротних активів у КНП не пов'язане з перереєстрацією установчих документів, то і змінювати суму статутного капіталу в такому разі немає підстав.

Особливим для КНП є також облік витрат діяльності. Так, в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій

Таблиця 1

Порівняння законодавчих актів, які регламентують бухгалтерський облік у закладах охорони здоров'я до і після реорганізації

Показники	Бюджетна установа	КНП
Загальні питання	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV	
Порядок обліку окремих об'єктів	Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку
	Порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ, затверджений Наказом МФУ від 02.04.2014 № 372	Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, затверджене Наказом МФУ від 19.12.2006 № 1213
Відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку	План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом МФУ від 31.12.2013 № 1203	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом МФУ від 30.11.1999 № 291
	Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом МФУ від 29.12.2015 № 1219	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом МФУ від 30.11.1999 № 291
	Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджена Наказом МФУ від 29.12.2015 № 1219	
Документування господарських операцій	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом МФУ від 24.05.1995 № 88	
	Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів» від 21.06.1996 № 193	Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів» від 21.06.1996 № 193
	Наказ МФУ «Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядку їх складання» від 13.09.2016 № 818 та ін.	Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку» від 29.12.1995 № 352 та ін.
Складання реєстрів бухгалтерського обліку	Порядок складання типових форм меморіальних ордерів та інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору, затверджений Наказом МФУ від 08.09.2017 № 755	Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку, затверджені Наказом МФУ від 29.12.2000 № 356
Складання фінансової звітності	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ від 28.12.2009 № 1541	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ від 07.02.2013 № 73
	Порядок Заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, затверджений Наказом МФУ від 28.02.2017 № 307	Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом МФУ від 28.03.2013 № 433
	Порядок подання фінансової звітності, затверджений Постановою КМУ від 28.02.2000 № 419	

підприємств і організацій, затверджений Наказом МФУ від 30.11.1999 № 291 [7], зазначено, що підприємства, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності, для обліку витрат можуть використовувати тільки рахунки ласу 8 зі списанням до дебету рахунку 23 «Виробництво» щомісячно сум у частині прямих і виробничих накладних витрат (загально-виробничих витрат) та до дебету рахунку 79 «Фінансові результати» в кінці року або щомісяця сум у частині адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат. Цей варіант

обліку витрат для КНП є прийнятним, але не єдино можливим, оскільки Планом рахунків передбачено ще й клас рахунків 9 «Витрати діяльності», який можна використовувати як самостійно, так і одночасно з класом рахунків 8. Якщо КНП не планує надавати додаткові платні медичні послуги і калькулювати їх собівартість, то для обліку витрат вважимо достатнім використання лише класу рахунків 8. При цьому не буде необхідності виокремлювати, обліковувати і розподіляти загально-виробничі витрати підприємства. Усі витрати, пов'язані з наданням ме-

Таблиця 2

Порівняння порядку відображення придбання необоротних активів в установі та на підприємстві

Бюджетна установа	КНП
1. Для придбання необоротних активів має бути отримане цільове фінансування (Дт 2311 – Кт 5411)	1. Придбати необоротні активи підприємство може за рахунок раніше отриманого доходу (фінансування з НСЗУ або від надання додаткових послуг), а також за рахунок отриманих коштів із місцевого бюджету (кореспонденція рахунків за такими операціями була складена раніше і вилучати кошти для придбання необоротного активу не потрібно)
2. Здійснюється придбання необоротних активів (відображають із використанням рахунку капітальних інвестицій)	
Дт 1311, 1312 – Кт 6211	Дт 152, 153 – Кт 631
3. Якщо установа або КНП є платником ПДВ, то відображається податковий кредит по ПДВ	
Дт 6311 – Кт 6211	Дт 641 – Кт 631
4. Здійснюються додаткові витрати, пов'язані з доведенням необоротного активу до стану, в якому він придатний до використання	
Дт 1311, 1312 – Кт 6211	Дт 152, 153 – Кт 631
5. Якщо установа або КНП є платником ПДВ, то відображається податковий кредит по ПДВ у сумі додаткових витрат	
Дт 6311 – Кт 6211	Дт 641 – Кт 631
6. Оплачують вартість необоротних активів та додаткові витрати	
Дт 6211 – Кт 2311	Дт 631 – Кт 311, 315
7. Здійснюють зарахування необоротних активів на баланс	
Дт 10, 11 – Кт 1311, 1312	Дт 10, 11 – Кт 152, 153
8. Водночас збільшують суму внесеного капіталу (Дт 5411 – КТ 5111)	–

дичних послуг (і прями, і накладні), слід списувати на рахунок 23, а всі інші операційні витрати – на субрахунок 791. Натомість якщо КНП надає або планує надавати платні додаткові медичні послуги, то радимо використовувати рахунки класу 9 (або окремо, або одночасно з рахунками класу 8). Це дасть змогу підприємству здійснювати калькулювання собівартості медичних послуг із використанням П(С)БО 16 «Витрати» [8]. Однак для встановлення ціни на медичну послугу лише виробничої собівартості недостатньо. Для цього використовують показник повної собівартості медичної послуги.

Розрахунок повної собівартості медичної послуги передбачає сумування прямих та непрямих витрат закладу.

До прямих витрат медичної послуги належать: матеріальні витрати на здійснення медичної послуги; витрати на заробітну плату лікарів і медичного персоналу, що приймають участь у наданні даної медичної послуги; єдиний соціальний внесок, нарахований на цю заробітну плату; амортизація необоротних активів медичного та іншого призначення, які безпосередньо використовуються у процесі надання медичної послуги.

Непрямі витрати включають у себе ті види витрат, які не беруть безпосередньої участі у процесі надання медичної послуги, а потрібні для забезпечення діяльності відділення та медичного закладу в цілому. До них належать: витрати на заробітну плату персоналу, що обслуговує весь медичний заклад; єдиний соціальний внесок на цю заробітну плату; господарські витрати; витрати на відрядження; знос необоротних активів загального

призначення, що безпосередньо не пов'язані з наданням медичної послуги, та інші витрати з утримання відділень та медичного закладу в цілому.

Для розподілу накладних витрат необхідно вірно визначити базу розподілу. Так, під час розподілу витрат на амортизацію будівель, електроенергію, прибирання та дезінфекцію приміщень, поточний ремонт, опалення базою розподілу може служити площа приміщень.

Під час розподілу канцелярських витрат, витрат на відрядження, витрат на амортизацію необоротних активів адміністративного призначення за базу розподілу доцільно використовувати чисельність персоналу.

Базою для розподілу витрат на утримання ліфтів, на знос м'якого інвентарю та малоцінних необоротних матеріальних активів, на водопостачання та каналізацію, вивезення сміття може служити планова кількість хворих.

Витрати їдальні можуть бути розподілені пропорційно чисельності працівників.

Для розподілу зносу обладнання та ремонту обладнання доцільно використовувати години обслуговування або зарплату обслуговуючого персоналу.

Накладні витрати допоміжних підрозділів закладу охорони здоров'я можуть бути розподілені і включені у витрати основних підрозділів із використанням таких методів: прямого розподілу, послідовного розподілу, розподілу взаємних послуг, одночасного розподілу.

Процес виконання калькулювання, крім здійснення суто економічних розрахунків, містить також нерозрахункові етапи, такі як збір інформації

про всі медичні послуги, які надаються конкретним відділенням і медичним закладом у цілому.

Ще одним новим обліковим елементом для КНП є використання журнальної форми ведення обліку замість меморіальної форми, притаманної бюджетним установам. Журнальна форма обліку заснована на використанні принципу систематизації та накопичення даних первинних документів безпосередньо у реєстрах синтетичного й аналітичного обліку відповідно до Методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку, затверджених Наказом МФУ № 356 від 29.12.2000 [9].

Зрозумілим є бажання реорганізованих закладів охорони здоров'я продовжити використання звичної для них меморіальної форми обліку, однак Реєстри бухгалтерського обліку, наведені у Методичних рекомендаціях із застосування реєстрів бухгалтерського обліку, затверджених Наказом МФУ № 356 від 29.12.2000, побудовані за кореспонденцією рахунків бухгалтерського обліку, що встановлена Інструкцією про застосування Плану рахунків, якою користуються КНП після реорганізації. Крім того, у Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженому Наказом МФУ від 24.06.1995 № 88, зазначено, що інформація про господарські операції підприємства за звітний період (місяць, квартал, рік) з облікових реєстрів переноситься у згрупованому вигляді до бухгалтерської звітності. А саме форми журналів, відомостей та Головної книги, затверджені Наказом МФУ «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 29.12.2000 № 356, містять необхідну інформацію, згруповану для складання фінансової звітності підприємства відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги фінансової звітності» та НП(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Однак слід зазначити, що форми журналів містять інформацію, яка не відповідає Інструкції про застосування Плану рахунків, а саме:

- у журналах і відомостях зазначено неіснуючі рахунки (75 «Надзвичайні доходи», 99 «Надзвичайні витрати», 289 «Транспортно-заготівельні витрати»);
- у журналах і відомостях указано, що довгострокову дебіторську заборгованість обліковують на рахунку 16, однак сьогодні для обліку такої заборгованості призначений рахунок 18;
- в облікових реєстрах зазначено рахунок 19 «Негативний гудвіл», який сьогодні має назву «Гудвіл»;
- у журналах і відомостях відсутня інформація про біологічні активи підприємства, які обліковують на рахунках 16 «Довгострокові біологічні активи», 21 «Поточні біологічні активи»;
- рахунок 40 в облікових реєстрах має назву «Статутний капітал», а рахунок 41 – «Пайовий капітал», хоча сьогодні вони об'єднані в один рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал»;

– облікові реєстри не містять інформацію про рахунок 41 «Капітал у дооцінках»;

– в облікових реєстрах, призначених для обліку доходів і витрат, операції з реалізації необоротних активів включено до складу інших доходів та інших витрат, однак сьогодні ці операції включають до іншої операційної діяльності підприємства.

Отже, безумовно, ці неточності потрібно врахувати і впровадити відповідні зміни. Для КНП найбільш недосконалим реєстром обліку є Журнал 5 або Журнал 5А, які використовують для обліку витрат діяльності. Вибір одного з журналів залежить від варіанту обліку витрат, який вибрало підприємство. Так, якщо КНП обліковує витрати лише з використанням класу рахунків 9 «Витрати діяльності», то воно використовує Журнал 5, а якщо воно використовує одночасно рахунки класу 8 та класу 9, то воно використовує Журнал 5А. На жаль, ці журнали не призначені для відображення витрат підприємства, яке обліковує їх, використовуючи лише рахунки класу 8 «Витрати за елементами». Таким підприємствам радимо взяти за основу Журнал 5А, але доопрацювати його і внести необхідну інформацію, враховуючи особливості кореспонденції рахунків із використанням лише рахунків класу 8.

Кожен із журналів має чотири розділи. Розділи I Журналу 5 і Журналу 5А є ідентичними, у них наводять інформацію про суми оборотів за кредитом рахунків: 90 «Собівартість реалізації», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати», 96 «Витрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати». Якщо КНП для обліку витрат використовує лише рахунки класу 8, то у цьому розділі Журналу 5А радимо відобразити обороти за кредитом рахунків 23 «Виробництво», 80 «Матеріальні витрати», 81 «Витрати на оплату праці», 82 «Відрахування на соціальні заходи», 83 «Амортизація», 84 «Інші операційні витрати», 85 «Інші затрати» замість рахунків класу 9, які наведені у колонках 3–11.

У розділі II Журналу 5 і Журналу 5А відображають суми оборотів за кредитом рахунків із Журналів 1, 2, 3, 4, 6, які включають до фінансових та інших витрат підприємства. Якщо КНП для обліку витрат використовує лише рахунки класу 8, то у цьому розділі Журналу 5А радимо замінити рядки 1–4 лише одним рядком із назвою «Інші затрати», в якому навести обороти за дебетом однойменного рахунка 85 і кредитом рахунків із Журналів 1, 2, 3, 4, 6.

У розділі III Журналу 5 ЗОЗ – КНП, які для обліку витрат не застосовують рахунки класу 8 «Витрати за елементами», відображають суми оборотів за кредитом рахунків: 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 23 «Виробництво», 39 «Витрати майбутніх періодів», 65 «Розрахунки за страхуванням», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 91 «Загальнопромислові витрати», а також рахунків, відображених у Журналах 1, 2,

3, 4, 6, 7, які відображені у кореспонденції з дебетом рахунків 90, 92, 93, 94.

У розділі IIIA Журналу 5А ЗОЗ – КНП, які для обліку витрат використовують одночасно рахунки класу 8 та класу 9, відображають суми оборотів за кредитом рахунків: 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 23 «Виробництво», 39 «Витрати майбутніх періодів», 65 «Розрахунки за страхуванням», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 91 «Загальновиробничі витрати», 80 «Матеріальні витрати», 81 «Витрати на оплату праці», 82 «Відрахування на соціальні заходи», 83 «Амортизація», 84 «Інші операційні витрати». Якщо КНП для обліку витрат використовує лише рахунки класу 8, то у цьому розділі Журналу 5А радимо рядки 2–7 замінити рядком із назвою «Фінансові результати» (рахунок 79) і колонки 3–16 не заповнювати.

У розділі IIIB Журналу 5А КНП, які для обліку витрат використовують одночасно рахунки класу 8 та класу 9 або лише рахунки класу 8, відображають суми оборотів за кредитом рахунків 20, 22, 39, 65, 66 та за кредитом рахунків із журналів 1, 2, 3, 4, 6, 7 із дебетом рахунків класу 8.

І ще одним обліковим нововведенням для реорганізованих закладів охорони здоров'я є форми фінансової звітності, які вони нині подають або подаватимуть. Вони визначаються за категоріями підприємств (табл. 3).

Тому перш ніж визначитися, які форми звітності слід подавати КНП, потрібно визначити категорію підприємств, до якої його можна віднести згідно з наведеними критеріями.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Питання реорганізації закладів охорони здоров'я досить непрості. Кардинальні зміни торкнулися системи бухгалтерського обліку цих закладів. Нові підходи до організації обліку у КНП вимагають від бухгалтерів уважної роботи з новою нормативною базою, яка регулює бухгалтерський облік на підприємствах. На особливу увагу заслуговує новий підхід до обліку руху необоротних активів у КНП, оскільки він принципово відрізняється від їх обліку в бюджетній установі й у цілому формування і облік статутного капіталу у КНП відрізняється від внесеного капіталу бюджетної установи.

Важливим об'єктом бухгалтерського обліку на підприємстві є витрати, облік яких у КНП може здійснюватися декількома варіантами. Підприємство мусить самостійно вибрати той варіант, який найкраще буде відповідати інформаційним запитам КНП стосовно витрат.

Особливу увагу також слід приділити формуванню інформації у реєстрах бухгалтерського обліку, для чого їх потрібно вдосконалити. Фінальною точкою облікового процесу є складання фінансової звітності, і КНП слід визначитися з категорією підприємств, до якої

Таблиця 3

Категорії підприємств та форми фінансової звітності, які вони складають

Категорії підприємства		Критерії	Форми фінансової звітності
Суб'єкти малого підприємництва	Мікропідприємство	Показники підприємства на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – до 350 тисяч євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тисяч євро; – середня кількість працівників – до 10 осіб	Форми фінансової звітності, встановлені П(С) БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства»: форма № 1-м «Баланс»; форма № 2-м «Звіт про фінансові результати» [10]
	Мале підприємство	Підприємство не відповідає критеріям для мікропідприємства, і його показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро; – середня кількість працівників – до 50 осіб	
Середнє підприємство		Підприємство не відповідає критеріям для малого підприємства, і його показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – до 20 мільйонів євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 40 мільйонів євро; – середня кількість працівників – до 250 осіб	Форми фінансової звітності, встановлені П(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів»; форма № 4 «Звіт про власний капітал»; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» [11]
Велике підприємство		Підприємство не відповідає критеріям для середнього підприємства, і його показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: – балансова вартість активів – понад 20 мільйонів євро; – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 мільйонів євро; – середня кількість працівників – понад 250 осіб	

воно відноситься, щоб зрозуміти, які форми фінансової звітності йому доведеться складати й яким стандартом при цьому керуватися. Розуміння всіх зазначених елементів облікової системи КНП дасть змогу уникнути помилок під час здійснення обліку і допоможе бухгалтерам швидше адаптуватися до нових для них облікових вимог.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гура Н.О. Неприбуткові організації в Україні: особливості діяльності та класифікація. *Економіка України*. 2012. № 8. С. 23–31.
2. Журавская И. Неприбыльные организации: уставная деятельность – вне налогообложения. *Бухгалтерия: Право. На-логи. Консультации*. 2010. № 47. С. 64–67.
3. Ключник О. Неприбуткові організації: усе не як у підприємств. *Податки та бухгалтерський облік*. 2009. № 20. С. 31–36.
4. Смердов В. Благодійна допомога неприбутковим організаціям. *Податки та бухгалтерський облік*. 2011. № 63. С. 15–22.
5. Солошенко Л. Податковий звіт неприбуткових організацій. *Податки та бухгалтерський облік*. 2012. № 29. С. 37–48.
6. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 № 1219. *Міністерство фінансів України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16> (дата звернення: 02.04.2019).
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291. *Міністерство фінансів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 02.04.2019).
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 № 318. *Міністерство фінансів України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 03.04.2019).
9. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку від 29.12.2000 № 356. *Міністерство фінансів України*. URL : https://minfin.com.ua/taxes/-/news/nnakminfin_356/nnakminfin_356.html (дата звернення: 03.04.2019).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий суб'єкт малого підприємництва» від 24.01.2011 № 25. *Міністерство фінансів України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (дата звернення: 02.04.2019).
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73.

Міністерство фінансів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 02.04.2019).

REFERENCES:

1. Ghura N.O. (2012) Neprybutkovi organizacii v Ukraini: osoblyvosti diyalnosti ta klasyfikacija [Non-profit organizations in Ukraine: peculiarities of activity and classification]. *Ukraine economy*. No 8. Pp. 23–31.
2. Zhuravskaya I. (2010) Nepribyl'nye organizacii: ustavnaya deyatel'nost' – vne nalogooblozheniya [Non-profit organizations: statutory activities are tax free]. *Accounting: Right. Taxes Consultation*. No 47. Pp. 64–67.
3. Kljuchnyk O. (2009) Neprybutkovi organizacii: use ne jak u pidpryjemstv [Non-profit organizations: not as enterprises]. *Taxes and accounting*. No 20. Pp. 31–36.
4. Smerdov V. (2011) Blaghotijna dopomogha neprebutkovym organizacijam [Charitable help to non-profit organizations]. *Taxes and accounting*. No 63. Pp. 15–22.
5. Soloshenko L. (2012) Podatkovyj zvit neprybutkovykh orghanizacij [Tax report of non-profit organizations]. *Taxes and accounting*. No 29. Pp. 37–48.
6. Ministry of Finance of Ukraine (2015) «Procedure for the application of the Public Accountancy Account Plan» available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16> (Accessed 02. Apr. 2019) [in Ukrainian].
7. Ministry of Finance of Ukraine (1999) «Instruction on the application of the Plan of Accounts for assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations» available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 02. Apr. 2019) [in Ukrainian].
8. Ministry of Finance of Ukraine (1999) «Regulation (standard) of accounting 16 «Expenses» available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (Accessed 03. Apr. 2019) [in Ukrainian].
9. Ministry of Finance of Ukraine (2000) «Methodical recommendations on the application of accounting registers» available at: https://minfin.com.ua/taxes/-/news/nnakminfin_356/nnakminfin_356.html (Accessed 03. Apr. 2019) [in Ukrainian].
10. Ministry of Finance of Ukraine (2011) «Regulation (standard) of accounting 25 «Financial entity of small business» available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (Accessed 02. Apr. 2019) [in Ukrainian].
11. Ministry of Finance of Ukraine (2013) «National Accounting Standard (Standard) 1 «General Requirements for Financial Statements» available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 02. Apr. 2019) [in Ukrainian].

УДК 657.6(045)

Гладій І.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Даценко Г.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Чолій Л.О.

*аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

Hladii Iryna

*Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics*

Datsenko Ganna

*Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics*

Cholii Lina

*Postgraduate Student, Department of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics*

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ ВИТРАТ НА ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ УНАСЛІДОК ЗБРОЙНОГО КОНФЛІКТУ НА СХОДІ УКРАЇНИ

PROCESS FOR SOCIAL AUDIT OF EXPENDITURE ON PERSONS INTERNALLY DISPLACED DUE TO ARMED CONFLICT IN EASTERN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання необхідності проведення соціального аудиту витрат на внутрішньо переміщених осіб унаслідок збройного конфлікту на Сході України. Визначено, що соціальний аудит сьогодні виступає інноваційним інструментом системи менеджменту та дає змогу провести аналіз чинників соціальних ризиків як підприємства, так і держави у цілому. Доведено необхідність соціального аудиту витрат на внутрішньо переміщених осіб із погляду двох рівнів: рівня підприємства та рівня регіону або держави у цілому. При цьому слід дотримуватися таких основних напрямів, як аудит трудового потенціалу та аудит мотиваційного поля. Запропоновано до впровадження в діяльність соціальних аудиторів схему плану соціального аудиту витрат на внутрішньо переміщених осіб з окупованих територій унаслідок збройного конфлікту на Сході України.

Ключові слова: соціум, соціальний аудит витрат, план перевірки, внутрішньо переміщені особи унаслідок збройного конфлікту на Сході України, соціальне партнерство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы необходимости проведения социального аудита расходов на внутренне перемещенных лиц в результате вооруженного конфликта на Востоке Украины. Определено, что социальный аудит сегодня выступает инновационным инструментом системы менеджмента и позволяет провести анализ факторов социальных рисков как предприятия, так и государства в целом. Доказана необходимость социального аудита расходов на внутренне переме-

щенных лиц с точки зрения двух уровней: уровня предприятия и уровня региона или государства в целом. При этом доказано, что следует соблюдать два таких основных направления, как аудит трудового потенциала и аудит мотивационного поля. Предложена к внедрению в деятельность социальных аудиторов схема плана социального аудита расходов на внутренне перемещенных лиц с оккупированных территорий в результате вооруженного конфликта на Востоке Украины.

Ключевые слова: социум, социальный аудит расходов, план проверки, внутренне перемещенные лица в результате вооруженного конфликта на Востоке Украины, социальное партнерство.

ANNOTATION

The relevance of the research conducted is to highlight the issue of building a complex methodology of social audit of costs on internally displaced persons from the occupied territory as a consequence of armed conflict in eastern Ukraine. According to statistical data, among the European countries, Ukraine ranks first as regards the number of persons internally displaced due to armed conflicts. In relation to this, the social audit serves an innovative tool of the system of management of social relations of the state while practical application of the complex methodology for its implementation allows conducting a thorough analysis of factors of social risks both to all business structures and to the state as a whole. The issue becomes important as to organize an effective system of social partnership among employees, employers, state and local authorities, public organizations of local and international

level. Studies of scientific literature and legislation in force indicate the lack of a comprehensive approach to the formation of social audit of costs on persons internally displaced due to armed conflicts. And therefore, in general, the expediency appeared to theoretically substantiate the need to develop and approve a complex methodology of social audit of costs on persons internally displaced due to armed conflict in eastern Ukraine from the viewpoint of two levels: at the level of enterprise and at the level of region or state as a whole, which will allow revealing the level of social tension and timely take preventive measures; effectively regulate socio-economic relations with the help of social partnership; carry out analysis of the efficiency of executive authorities concerning the work with persons internally displaced due to armed conflict in eastern Ukraine; determine the degree of implementation of national social projects; use transparency of audit results in the fight against the shadow economy. It is necessary to develop a plan of social audit of costs, a list of measures and techniques for obtaining information on reliability and conformity of these costs, formalize the received information into working papers of social audit of costs, and form a structure of final report in accordance with the International Standards on Auditing.

Key words: society, social audit of costs, internal review, audit plan, persons internally displaced due to armed conflict in eastern Ukraine, social partnership.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні в Україні не існує комплексного та системного підходу до вирішення багатьох питань, пов'язаних зі збройним конфліктом, зокрема щодо участі внутрішньо переміщених осіб (далі – ВПО) в управлінні місцевими справами, належної реалізації житлових прав ВПО, компенсацій за пошкоджене (зруйноване) майно, забезпечення доступу до пенсійних виплат громадян, які проживають на тимчасово окупованій території України, тощо. Ще однією надзвичайно важливою проблемою, яка потребує негайного вирішення, залишається відсутність належного фінансування вже розроблених і затверджених державних програм і стратегій [1, с. 25].

Саме тому соціальний аудит сьогодні виступає інноваційним інструментом системи менеджменту та дає змогу провести аналіз чинників соціальних ризиків як підприємства, так і держави у цілому. Як свідчать практичні дослідження, соціальний аудит тільки починає формуватися в тісному взаємозв'язку соціально-господарського партнерства. Соціальне партнерство доцільно визначити як систему взаємодії між робітниками, працедавцями, органами державного й місцевого управління та громадськими організаціями, яка спрямована на досягнення консенсусу у сфері соціо-економічних відносин. Отже, формування системи соціального аудиту в інформаційному просторі суспільства України дасть змогу проаналізувати стан соціального середовища суспільства, у тому числі: реальних загроз і потенційних ризиків загострення соціальних відносин, порушення правових норм вітчизняного і міжнародного законодавства у сфері соціальних відносин, а також окреслить основні варіанти оптимізації соціальних ризиків та шляхів досягнення соціального консенсусу через прийняття узгоджених заходів із розвитку людських ре-

сурсів – ВПО з окупованих територій унаслідок збройного конфлікту на Сході України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми побудови ефективної системи соціального аудиту досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні автори, а саме: М. Буковинська, О. Гнатюк, О. Данилюк, Т. Калінеску, Н. Марушко, М. Чижевська, О. Шурус та ін. Водночас сучасними вченими недостатньо приділено уваги налагодженню ефективної системи соціального аудиту витрат на ВПО з окупованих територій унаслідок збройного конфлікту на Сході України.

О. Гнатюк стверджує, що соціальний аудит розглядається як порядок діагностування соціально-трудова відносин, дослідження стану й ходу реалізації угод та колективних договорів між соціальними партнерами на всіх рівнях [2, с. 43]. М. Буковинська зазначає, що об'єктом соціального аудиту є відносини соціально-економічного характеру у сфері розроблення, прийняття і реалізації договорів, планів і програм соціального розвитку, дійсних на всіх рівнях системи соціального партнерства й управління соціально-економічною сферою [3, с. 35].

Не можна не погодитися з думкою Н. Марушко, що, розглядаючи питання соціальної безпеки підприємства, неможливо уникнути визначення її без зв'язку із соціальною безпекою держави [4, с. 165].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є теоретичне обґрунтування інформаційного забезпечення соціального аудиту витрат на ВПО з окупованих територій унаслідок збройного конфлікту на Сході України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна належить до десятки країн світу з найбільшою кількістю ВПО [5], які отримали такий статус через збройний конфлікт та насилля. Українська держава поступається лише країнам Середнього Сходу: Сирії (6,6 млн), Іраку (3,3 млн), Ємену (2,5 млн), а також країнам Африки: Судану (3,2 млн), Нігерії (2,1 млн), Південному Судану (1,7 млн); випереджає Пакистан (1,5 млн) та Афганістан (1,2 млн). Водночас серед європейських країн наша держава знаходиться на першому місці, оскільки Україна випереджає Туреччину (близько 1 млн), Азербайджан (564 тис.), Кіпр (272 тис.), Грузію (239 тис.) тощо [5].

Це призвело до того, що в умовах політичної, економічної та військової нестабільності в Україні відбулося оновлення нормативно-законодавчої бази у сфері виплат на потреби тимчасово переміщених осіб. Так, для соціальної підтримки ВПО урядом ще у жовтні 2014 р. було запроваджено надання ВПО щомісячної адресної допомоги для покриття витрат на проживання, у тому числі на оплату житлово-комунальних послуг. За даними сайту Міністерства соціальної політики України, станом на

кінець 2018 р. держава фактично вже виплатила ВПО майже 12 млрд грн.

Профінансовано за вісім місяців 2018 р. на 18,5 млн грн, або на 1%, більше, ніж за аналогічний період минулого року [6]. Таке перевищення можна пояснити зміною механізму отримання адресної допомоги. Це передусім пов'язано з тим, що для вдосконалення механізму адресної допомоги з урахуванням особливих потреб найбільш соціально незахищених категорій громадян прийнято низку змін до нормативно-правових актів, а саме:

- підвищено розмір грошової допомоги особам з інвалідністю I групи та дітям з інвалідністю на 30%;

- збільшено грошову допомогу особам з інвалідністю II групи на 15%;

- підвищено граничний розмір загальної суми грошової допомоги, що виплачується на сім'ю, до складу якої входять особи з інвалідністю або діти з інвалідністю, на 42%, або на 1 000 грн (з 2 400 до 3 400 грн);

- вирішено питання доставки соціальних виплат додому особам з інвалідністю I групи та людям, які не здатні до самообслуговування та потребують постійної сторонньої допомоги;

- розширено коло ВПО, які мають право на отримання грошової допомоги, шляхом збільшення верхньої межі суми коштів, які можуть мати члени сім'ї ВПО на депозитному банківському рахунку (рахунках) та не втрачати право на отримання грошової допомоги, з 10-до 25-кратного розміру прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб;

- врегульовано актуальне питання отримання грошової допомоги ВПО, житло яких зруйновано або стало непридатним унаслідок проведення антитерористичної операції, затверджено відповідну форму акту обстеження технічного стану житла;

- підвищено розмір грошової допомоги особам, які отримують пенсії, та дітям із 884 до 1 000 грн; граничного розміру загальної суми грошової допомоги, що виплачується на сім'ю, з 2 400 до 3 000 грн та до 5 000 грн багатодітним сім'ям [6].

Урядом України у зв'язку з прийняттям Постанови № 548 від 11.07.2018 також було частково врегульовано питання виплати грошової допомоги дітям, які народилися у ВПО після початку тимчасової окупації; збільшено розмір допомоги студентам та учням професійно-технічних навчальних закладів до закінчення закладів освіти, але не більше ніж до досягнення 23 років, до 1 000 грн; надано можливість людям завчасно звертатися щодо продовження грошової допомоги на наступний період [6].

Усе це свідчить про потребу проведення соціального аудиту витрат на ВПО з окупованих територій унаслідок збройного конфлікту на Сході України як обов'язкової умови довгострокового соціального інвестування в процесі взаємодії держави та бізнесу. Соціальний аудит витрат на ВПО покликаний стати важливим чинником практичної реалізації основних принципів соціального партнерства в ре-

гулюванні соціально-трудових відносин, передусім таких як: рівноправність сторін угод, зацікавленість сторін у договірних відносинах; дотримання сторонами та їх представниками трудового законодавства та інших нормативних правових актів, що містять норми трудового права; реальність зобов'язань, прийнятих на себе сторонами.

Обстеження, що повинно проводитися в межах соціального аудиту витрат, аналогічно до фінансового аудиту, повинно бути виконане у встановлені строки зі складанням аудиторського висновку. Водночас це вимагає розроблення комплексної методики соціального аудиту витрат на ВПО внаслідок збройного конфлікту на Сході України, яка б регламентувала не тільки порядок його проведення, а й визначала правила застосування коефіцієнтів, розрахунків, нормативів, а також вимоги до складання аудиторського висновку тощо.

Можна розглядати проведення соціального аудиту витрат на ВПО з погляду двох рівнів:

- 1) рівня підприємства, холдингу, галузі;

- 2) рівня регіону або держави у цілому [7, с. 137].

На рівні підприємства соціальний аудит витрат може досліджувати напрями, які стосуються якості трудового життя ВПО:

1. Аудит трудового потенціалу: професіоналізм, освіта, етнокультура, психофізичний стан.

2. Аудит мотиваційного поля: ставлення до власності, зміст праці, матеріальне стимулювання праці, моральне стимулювання праці, соціальна захищеність трудівника, ергономіка, участь трудівника в управлінні, корпоративна культура.

Для якісного проведення соціального аудиту в установлені строки аудиторській службі слід узгодити деталі плану проведення соціального аудиту. План буде виступати основою проведення соціального аудиту витрат. Загальний план соціального аудиту витрат повинен включати такі розділи: мета соціального аудиту витрат, обсяг виконуваних робіт, графік, терміни і порядок їх проведення, підготовка проміжних звітів і висновків, а також способи та прийоми перевірки, склад команди соціальних аудиторів.

Залежно від масштабів і специфіки діяльності об'єкта соціального аудиту, складності перевірки та конкретної методики, що буде застосована, форма та зміст плану можуть змінюватися (табл. 1).

У подальшому необхідно розробити програму соціального аудиту витрат на ВПО з одночасним встановленням методів проведення перевірки. При цьому потрібно враховувати, що сформовані аудиторські процедури мають на меті виявити наявні суттєві перекошенні та невідповідності соціо-економічним показникам. Передусім соціальний аудитор повинен виявити значущі для соціального аудиту сфери та встановити для них більш детальні прийоми і методи перевірки. Термін проведення соціального аудиту залежить від кількості фахівців, включених до складу команди, та їхньої кваліфікації, а також від технологій, що будуть ними застосовані. Загалом можна стверджувати, що соціальний аудитор планує свою роботу безпе-

Таблиця 1

Схема плану соціального аудиту витрат на ВПО

Підприємство (галузь, регіон)				
Період проведення соціального аудиту				
Кількість люд.-гол.				
Керівник проведення соціального аудиту				
Склад перевіряючих				
Запланований аудиторський ризик				
Запланований рівень суттєвості				
№з/п	Заплановані види робіт	Період проведення	Виконавець	Примітки
1	2	3	4	5
x	xxxx	xx.xx	xxxx	x
Аудитор (ПІБ)			Керівник групи з проведення соціального аудиту (ПІБ)	

первно протягом усього часу проведення соціального аудиту витрат, оскільки план та програма можуть коригуватися, однак внесення змін повинно бути документально зафіксовано.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, застосування системи соціального аудиту витрат на ВПО дасть можливість органам державної влади та місцевого самоврядування розкрити латентні форми соціальної напруженості в національній економіці та своєчасно вжити необхідних заходів; більш ефективно регулювати соціо-економічні відносини через механізми системи соціального партнерства; виявити ступінь реалізації національних проектів соціального спрямування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний звіт «Захист прав внутрішньо переміщених осіб: аналіз та рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правової бази» / Громадська організація «Громадський холдинг «ГРУПА ВПЛИВУ» за підтримки Програми розвитку ООН в Україні та Міністерства закордонних справ Данії. Київ, 2018. 85с. URL : https://www.vplyv.org.ua/wp-content/uploads/2018/06/Group-of-Influence_analyses.pdf (дата звернення: 02.04.2019).
2. Гнатюк О. Соціальний аудит як метод регулювання соціально-трудових відносин на залізничному транспорті України. Українські залізниці. 2014. № 10. С. 43–47. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrzal_2014_10_14 (дата звернення: 02.04.2019).
3. Буковинська М.П., Пономаренко Р.А. Соціальний аудит в оцінці корпоративної соціальної відповідальності. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2015. Т. 21. № 4. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_4_5 (дата звернення: 02.04.2019).
4. Марушко Н.С., Волянник Г.М. Соціальний аудит як інструмент соціальної безпеки підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 767. С. 164–171. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_25 (дата звернення: 02.04.2019).
5. Global report on Internal displacement 2016 / Internal displacement Moitoring centre under Norwegian refugee Council (Ministry of

Foreign Affairs). 2016. URL : <http://www.internal-displacement.org/assets/publications/2016/2016-global-report-internal-displacement-IDMC.pdf> (дата звернення: 01.04.2019).

6. Соціальний захист внутрішньо переміщених осіб / Міністерство соціальної політики України. URL : <https://www.msp.gov.ua/news/15904.html> (дата звернення: 01.04.2019).
7. Социальный аудит / под ред. д.э.н., проф. А.А. Шулуца. Москва : АТИСО, 2008. 620 с.

REFERENCES:

1. Analltichniy zvlit «Zahist prav vnutrlshno peremlshchenih oslb: analz ta rekomendatsiyi schodo vdoskonalennya normativno-pravovoyi bazi» / Gromadska organlzatslya «Gromadskiy holding «GRUPA VPLIVU» za pldtrimki Programi rozvitku OON v UkraYini ta Mlnlsterstva zakordonnih sprav DanYi. K. 2018. 85s. URL : https://www.vplyv.org.ua/wp-content/uploads/2018/06/Group-of-Influence_analyses.pdf (data zvernennya 02.04.2019).
2. Gnatyuk O. Sotslnlniy audit yak metod reguluyuvannya sotslnalno-trudovih vldnosin na zallznichnomu transportl UkraYini. UkraYlnskl zallznitsl. 2014. # 10. S. 43–47. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrzal_2014_10_14 (data zvernennya 02.04.2019).
3. Bukovlnska M.P., Ponomarenko R.A. Sotslnlniy audit v otslnlsl korporativnoYi sotslnalnoYi vldpovldalnostl. Naukovl pratsl Natslionalnogo unlvrsitetu harchovih tehnologly. 2015. T. 21, # 4. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_4_5 (data zvernennya 02.04.2019).
4. Marushko N.S., Volyanik G.M. Sotslnlniy audit yak Instrumnt sotslnalnoYi bezpeki pldpriEmstva. Vlsnik Natslionalnogo unlvrsitetu «Lvlnvska polltehnika». Menedzhment ta pldpriEmnitstvo v UkraYini: etapi stanovlennya l problemi rozvitku. 2013. # 767. S. 164–171. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_25 (data zvernennya 02.04.2019).
5. Global report on Internal displacement 2016 / Internal displacement Moitoring centre under Norwegian refugee Council (Ministry of Foreign Affairs). 2016. URL : <http://www.internal-displacement.org/assets/publications/2016/2016-global-report-internal-displacement-IDMC.pdf> (data zvernennya 01.04.2019).
6. Sotslnlniy zahist vnutrlshno peremlshchenih oslb / Mlnlsterstvo sotslnalnoYi polltiki UkraYini. URL : <https://www.msp.gov.ua/news/15904.html> (data zvernennya 01.04.2019).
7. Sotslnlniy audit / pod red. d.e.n., prof. A. A. Shulusa. M. : lzd. dom «ATISO», 2008. 620 s.

УДК 657.42

Пасенко Н.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Горяева М.С.***старший викладач кафедри обліку і бізнес-консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Pasenko Nataliia***Candidate of Economic Sciences,
Assistant professor of Accounting and Business Consulting Department
of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics***Goryaeva Maryna***Senior Lecturer of Accounting and Business Consulting Department
of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ЗАСТОСУВАННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ В ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

APPLICATION OF FAIR VALUE IN ACCOUNTABILITY OF BIOLOGICAL ASSETS AND AGRICULTURAL PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто різні позиції вітчизняних науковців щодо поняття справедливої вартості, проаналізовано переваги та недоліки застосування первісної та справедливої вартості під час оцінювання активів. Надано діючий порядок визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції на сільськогосподарських підприємствах. З'ясовано необхідність оцінювання сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю. Проаналізовано вплив застосування справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції на формування фінансового результату від основної діяльності агропромислового підприємства. Надано пропозиції щодо організації визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції на сільськогосподарському підприємстві. Запропоновано внесення змін у відображення в бухгалтерському обліку результатів переоцінки.

Ключові слова: біологічні активи, сільськогосподарська продукція, оцінка, первісна вартість, справедлива вартість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены различные позиции отечественных ученых касательно понятия справедливой стоимости, проанализированы преимущества и недостатки применения первоначальной и справедливой стоимости при оценивании активов. Предоставлен действующий порядок определения справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции на сельскохозяйственных предприятиях. Выявлена необходимость оценивания сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости. Проанализировано влияние применения справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции на формирование финансового результата от основной деятельности агропромышленного предприятия. Предоставлены предложения по организации определения справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции на сельскохозяйственном предприятии. Предложено внесение изменений в отображение в бухгалтерском учете результатов переоценки.

Ключевые слова: биологические активы, сельскохозяйственная продукция, оценка, первоначальная стоимость, справедливая стоимость.

ANNOTATION

Biological assets, as part of the assets of agricultural production, play an important role in the development of this industry and the economy of the country as a whole. Biological assets and agricultural products guarantee the process of production and obtaining an economic profit of the enterprise. The difference in agrarian policy in Ukraine at the present stage remains the uncertainty of the strategy of market transformations, as a result of which agriculture is the least reformed sector of the economy. The imperfection of the accounting methodology and the lack of clear methodologies for determining the estimation of biological assets and agricultural products at fair value are one of the problems among the main unresolved issues. The national standard for the accounting of biological assets is used in the practical activities of agricultural enterprises for more than a decade, but the foundation of accounting for biological assets and agricultural products still raises many controversial issues, which determines the relevance of the chosen topic of research. The article considers different points of view of domestic scientists on the notion of fair value, analyzes the advantages and disadvantages of applying the initial and fair value in the asset valuation. An effective procedure for determining the fair value of biological assets and agricultural products at agricultural enterprises is provided. The necessity of realization of biological assets and agricultural products valuation at fair value is established. The influence of the fair value of biological assets and agricultural products on the formation of the financial result of the agro-industrial enterprise has been analyzed. Proposals have been made regarding the organization of the determination of the fair value of biological assets and agricultural products at an agricultural enterprise. In order to reduce accounting problems, it is expedient to clearly state the procedure for conducting work on the assessment of biological assets and agricultural products at fair value by the end of each month. It is proposed to make changes in the reflection in the accounting of results of revaluation of biological assets.

Key words: biological assets, agricultural products, valuation, initial value, fair value.

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин та впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку, адаптованих до міжнародних стандартів, ставлять нові

завдання з обліку специфічних видів активів сільськогосподарських підприємств, а саме біологічних активів і сільськогосподарської продукції. Незважаючи на практику запровадження з 2007 року П(С)БО 30 «Біологічні активи», організація обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції досі викликає багато протиріч, що зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та проблеми оцінювання біологічних активів і сільськогосподарської продукції досліджували у своїх наукових працях М. Огійчук, В. Жук, В. Моссаковський, Ю. Кузьмінський, Ф. Бутинець, І. Герасимук, Л. Ловінська, Л. Сук та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні наукові та практичні доробки вітчизняних науковців, багато питань залишаються невисвітленими та/або суперечливими, що не дає можливості створити ефективну облікову систему. Серед основних невирішених питань слід назвати недосконалість методології обліку та відсутність чітких методик з оцінювання біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз методичних і практичних аспектів визначення та застосування справедливої вартості в обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції, розроблення рекомендацій щодо напрямів з удосконалення їх обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап інтеграції України у світовий економічний простір висуває нові вимоги до методів управління підприємствами різних галузей економіки. Сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку економіки України, адже воно забезпечує промисловість сировиною, а населення – продуктами харчування. Так, за даними Держкомстату України, частка сільського, лісового та рибного господарства у ВВП держави за III квартал 2018 року становить 16,24% [1].

Подальший розвиток аграрного сектору економіки України неможливий без поступового й обґрунтованого вдосконалення організації та методики бухгалтерського обліку як основного джерела забезпечення зовнішніх та внутрішніх користувачів своєчасною й достовірною інформацією для прийняття ними управлінських рішень. Великого значення при цьому набуває бухгалтерський облік біологічних активів сільськогосподарських підприємств, оскільки саме вони забезпечують процес виробництва та одержання економічного прибутку підприємства, та сільськогосподарської продукції, отриманої від використання біологічних активів під час здійснення господарської діяльності.

Біологічні активи посідають важливе місце в забезпеченні соціально-економічного розвитку сільських територій. Вони також є ресурсною базою розвитку продуктивних сил суспільства, насамперед трудового потенціалу села. Щодо со-

ціально-економічної та виробничої ролі біологічних активів і сільськогосподарської продукції в економіці країни організація їх бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах має велике наукове та практичне значення.

З 1 січня 2007 року вступили в дію Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів від 29 грудня 2006 року № 1315 (далі – П(С)БО 30), що є обов'язковим до застосування підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами всіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) щодо сільськогосподарської діяльності, та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів від 29 грудня 2006 року № 1315 (далі – Методичні рекомендації № 1315), які внесли радикальні зміни в бухгалтерський облік у сільському господарстві. Потреба розроблення національного стандарту була викликана запровадженням Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» (далі – МСБО 41), який було рекомендовано використовувати з початку 2003 року [2]. Цей стандарт застосовується тільки незначною кількістю держав, зокрема Німеччиною, Францією, Канадою, Австралією. Молдова стала першою країною на пострадянському просторі, яка розробила національний стандарт обліку, що передбачає використання окремих положень МСБО 41.

Згідно з П(С)БО 30 біологічні активи – це тварини або рослини, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію й/або додаткові біологічні активи, а також приносити іншим способом економічні вигоди. Сільськогосподарська продукція – це актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [3].

Впровадження в Україні П(С)БО 30 «Біологічні активи» визначило принципово новий порядок визнання біологічних активів, обліку доходів та витрат сільськогосподарської діяльності, формування результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Критичний аналіз наукових розробок свідчить про те, що сьогодні не існує єдиної думки про доцільність запровадження в практику оцінювання активів сільськогосподарських підприємств за справедливою вартістю. Прихильники застосування нових методичних підходів, передбачених П(С)БО 30, основним аргументом вважають необхідність реального відображення активів як важливої складової сільськогосподарського виробництва.

Згідно з П(С)БО 30 біологічні активи та додаткові біологічні активи оцінюються на таких етапах, як первісне визнання, визнання на дату балансу. При цьому застосовуються два види оцінювання, а саме за первісною вартістю та справедливою вартістю. Придбані (отримані) біологічні акти-

ви зараховуються на баланс сільськогосподарського підприємства за первісною вартістю [3].

За П(С)БО 7 «Основні засоби» первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів [4].

На дату балансу за П(С)БО 30 біологічні активи та додаткові біологічні активи відображають за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу (комісійні винагороди продавцям, брокерам, непрямі податки, що сплачуються під час реалізації продукції).

За П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [5].

Якщо справедливу вартість довгострокових біологічних активів на дату балансу достовірно визначити неможливо, їх визнають та відображають за первісною вартістю з урахуванням суми зносу та зменшення корисності.

Поточні біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу визначити неможливо, можуть визнаватися та відображатися за первісною вартістю, крім поточних біологічних активів рослинництва, які визнаються та відображаються як незавершене виробництво, а їх оцінювання здійснюється за П(С)БО 9 «Запаси». Такі підходи до оцінювання довгострокових та поточних біологічних активів застосовуються до того періоду, в якому стає можливим визначення справедливої вартості.

За П(С)БО 30 визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку, основними ознаками якого є однорідність продукції та товарів, що продаються та купуються на ринку; зацікавленість продавців і покупців у здійсненні операцій з купівлі-продажу; наявність загальнодоступної інформації про ринкові ціни. Як зазначає В. Жук, цінами активного ринку можуть бути середні ціни реалізації виробників аналогічних біологічних активів на місцевому або регіональному ринку, ціни конкретних заготівельних чи переробних підприємств, з якими працює підприємство (або середні ціни кількох підприємств), ціни на біржі [6].

За відсутності активного ринку визначення справедливої вартості біологічних активів здійснюється відповідно до вимог п. 14 П(С)БО 30, а саме:

– за останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство);

– за ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;

– за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи і сільськогосподарську продукцію [3].

Згідно з П(С)БО 30 на кожну дату балансу необхідно проводити переоцінку біологічних активів, справедлива вартість яких може змінюватись як в результаті фізичних змін, так і в результаті змін цін на ринку. Зміна справедливої вартості за поточними біологічними активами рослинництва може відбутись лише в результаті фізичних змін. Оскільки активний ринок за посівами не сформований, тому збільшення їх справедливої вартості може відбуватись на дату балансу за рахунок накопичених нових витрат на вирощування культур.

За Методичними рекомендаціями № 1315 підприємство самостійно вибирає методику аналізу джерел інформації та встановлює порядок визначення справедливої вартості під час первісного визнання її на дату балансу [7].

Порядок визначення її оцінювання біологічних активів залежить від джерел їх надходження, стадії використання та ринкових умов господарювання.

Як зазначається вище, під час оцінювання біологічних активів застосовуються первісна та справедлива вартість. Однак вперше саме в П(С)БО 30 застосовано підхід, коли пріоритет під час оцінювання активів було віддано справедливій вартості, яка за біологічними активами повинна визначатись на кожну дату балансу [3]. На нашу думку, така норма приводить до порушення вимог нормативних актів, адже у Н(П)СБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» закріплено, що пріоритетною оцінкою активів є оцінка їх за історичною (фактичною) собівартістю, тобто первісною вартістю [8].

Дослідження теоретичного визнання та практичного застосування в обліку поняття «справедлива вартість» здійснила Л. Ловінська [9, с. 90], яка звернула увагу на те, що цей термін почали використовувати на початку 90-х років минулого століття із введення стандартів СААР FAS-105 та FAS-107 стосовно правил розкриття інформації про вартість фінансових інструментів, а зі впровадженням у 1993 році FAS-115 його запропоновано для оцінювання цінних паперів. В подальшому цей термін використано також у МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: визначення і оцінка», де визначено, що справедлива вартість – це сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Відповідно до П(С)БО 30 біологічні активи і сільськогосподарська продукція на момент первісного визнання оцінюються за справедливою вартістю [3].

Існують різні погляди на визначення справедливої вартості. Одна група вчених її отожднює з ринковою вартістю, друга група вважає, що вони є різними категоріями. С. Голов відзначає, що поняття «справедлива вартість» у тому сенсі, що застосовується в бухгалтер-

ському обліку, не є синонімом терміна «ринкова вартість» [10]. На його думку, справедлива вартість характеризує не час операції обміну, а її умови, тобто незалежність, обізнаність, зацікавленість. Справедлива вартість визначається на підставі ринкових цін. Поняття справедливої вартості припускає, що операція може відбутися за наявності розбіжностей або обставин, які відрізняються від нормального процесу перерозподілу в умовах відкритого ринку. На думку Л. Ловінської, справедлива вартість має сильні й слабкі сторони. Проаналізуємо переваги та недоліки застосування первісної та справедливої вартості під час обліку активів (табл. 1).

Як зазначає Л. Ловінська, перевагою справедливої оцінки є те, що її використання створює умови для об'єктивного оцінювання майбутніх грошових потоків, забезпечення порівнянності активів, придбаних у різний час. Це сприяє ефективному менеджменту та об'єктивній оцінці його результатів. Слабкою стороною справедливої оцінки є її умовний характер, адже вона визначається не за реальною господарською операцією та не підтверджена документально. Крім того, вона певною мірою сприяє порушенню принципу обачності, дотримання якого вимагає під час складання звітності мінімізації невизначеності показників [9, с. 90].

Первісна вартість визначається як сума всіх понесених витрат за фактичними ринковими цінами на виробництво активів сільського господарства. Протягом виробничої діяльності всі витрати та розрахункові калькуляції фіксуються у первинних документах та реєстрах. Таким чином, первісна вартість визначається на основі реальних даних, відображених у відповідних бухгалтерських документах.

Водночас справедлива вартість, відповідно до нормативних документів, визначається на основі ринкових цін за мінусом витрат на місці

продажу. Відсутні документальні підтвердження такої вартості в первинному та аналітичному обліку, тому вирішення цієї проблеми повністю залежить від досвіду та кваліфікації працівників облікових служб, що може спричинити необ'єктивність та певні зловживання з боку підприємства, а також логічно необґрунтовані претензії працівників контролюючих органів.

Документальне підтвердження вартості є значною перевагою історичної собівартості, що посилює її достовірність, тоді як недоліком справедливої вартості є умовний характер, тому багато науковців, зокрема С. Голов, акцентують увагу саме на суб'єктивності справедливої вартості, оскільки вона залежить від зовнішніх умов функціонування підприємства та професіоналізму бухгалтерів [10].

Існує неоднозначність оцінювання достовірності інформації. Відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведена у фінансовій звітності інформація повинна бути достовірною та правдивою. Достовірною вважається інформація, якщо вона не містить помилок та виправлень, які можуть вплинути на рішення користувачів інформації [8].

Таким чином, первісна вартість є певною мірою суб'єктивним показником. Наприклад, визначена на дату звітного кварталу історична собівартість біологічних активів неповністю відображає їх реальну вартість, бо не містить загальнопромислових витрат, які розподілятимуться наприкінці року. Крім того, об'єктивність та достовірність такої оцінки в процесі використання активів поступово знижуються через вплив різних факторів (зміна курсу валют, динаміка ринкової кон'юнктури, моральний та фізичний знос), що викликає необхідність проведення переоцінки активів.

Щодо реальності відображення вартості активів та, відповідно, покращення показників

Таблиця 1

Переваги та недоліки первісної та справедливої вартості активів

Вид оцінки	Переваги	Недоліки
Історична собівартість (первісна вартість)	Документальне підтвердження величини витрат	Динамічність, що приводить до неадекватності оцінки після певного проміжку часу, що обумовлене зміною курсу валют, динамікою ринкової кон'юнктури, моральним та фізичним зносом
	Базування складових первісної вартості на основі фактичних цін	
	Об'єктивність оцінювання фінансового результату	Необхідність періодичного проведення переоцінки активів (зміна курсу валют, моральний та фізичний знос)
	Дотримання принципу достовірності	
Справедлива вартість	Економічність, простота та логічність методики розрахунку	Умовний характер, відсутність документального підтвердження
	Об'єктивна оцінка майбутніх грошових потоків	
	Реальність відображення вартості активів задля покращення показників фінансового стану підприємства	Відсутність активного ринку окремих видів біологічних активів та сільськогосподарської продукції
	Порівнянність активів, придбаних в різний час	Деяке порушення принципу обачності
	Застосування єдиних підходів до відображення вартості активів у фінансовій звітності задля залучення інвестицій	Брак досвіду застосування такої оцінки в бухгалтерському обліку сільського господарства та інших видах економічної діяльності

фінансового стану, то слід зазначити, що вплив оцінювання за справедливою вартістю залежить від величини цін на активному ринку, а також співвідношення їх та виробничої собівартості. Зокрема, оцінка біологічних активів за справедливою вартістю в момент первісного визнання позитивно впливатиме на фінансовий стан підприємства тоді, коли перевищуватиме рівень виробничої собівартості відповідного активу. Навпаки, якщо ціни нижчі, то вартість біологічних активів в балансі знижується порівняно з оцінкою за первісною вартістю.

На думку В. Жука, завдання з оцінювання активів не може бути покладене лише на бухгалтерію, адже це є складним процесом. Він вважає, що до цієї справи слід залучати спеціалістів, агрономів, зоотехніків, тому що вони мають певний досвід та доступ до інформації про ціни. Отже, можна експертним шляхом визначити стан біологічного активу для його достовірної оцінки [11, с. 87].

Найбільш ефективним шляхом з вирішення питань оцінювання є створення на підприємстві постійно діючої комісії з визначення справедливої собівартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції, що пропонується. Методичними рекомендаціями з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю [12].

Наказ про створення комісії може бути як самостійним наказом, так і додатком до наказу про облікову політику підприємства. Комісії мають за мету організацію роботи з централізованого збору, узагальнення та збереження інформації про справедливую вартість біологічних активів на дату балансу та сільськогосподарської продукції, а також додаткових біологічних активів під час їх первісного визнання; прийняття рішень про оцінювання на підставі застосування певних методів (методик). В компетенцію комісії входять:

- збирання інформації про ціни на поточні біологічні активи та сільськогосподарську продукцію на ринку за галузями та видами продукції;

- моніторинг ринкових цін на поточні біологічні активи та сільськогосподарську продукцію за їх видами (заведення папок, файлів, систематизація цінових пропозицій), узагальнення підтверджувальних документів з цінами (ксерокопії приймальних квитанцій, прайсів, роздруковані сторінки веб-сайтів тощо) в окремі бухгалтерській довідці;

- визначення справедливої вартості поточних біологічних активів на дату балансу та сільськогосподарської продукції під час їх первісного визнання відповідно до встановленого на підприємстві порядку (методики);

- оформлення результатів оцінювання та передачі їх до бухгалтерії задля відображення вартості активів в обліку.

На думку В. Моссаковського, кваліфікація спеціалістів комісій на рівні підприємства ви-

кликає занепокоєння, адже не в кожному з них є фахівці з оцінювання, а бригадири, завідувачі фермою чи бухгалтери не завжди можуть обґрунтовано встановити рівень справедливої вартості на окремі види активів [13, с. 40]. Під час оцінювання активів потрібні зусилля провідних спеціалістів України для розроблення методик визначення справедливої вартості та досить глибоких теоретичних і практичних досліджень. Підприємства можуть залучати до робіт з визначення оцінки активів спеціалістів. Однак застосування цього методичного підходу є не досить практичним щодо вартості робіт незалежних експертів-оцінювачів. З іншого боку, за наявності зацікавлення в цьому інвесторів така процедура забезпечує достовірність початкової інформації про справедливую вартість окремих видів біологічних активів на дату балансу та сільськогосподарської продукції на дату визнання.

Ще одна проблема стосується отримання інформації для визначення цін активного ринку. Джерелами отримання інформації можуть бути:

- самостійний збір інформації про ціни на ринку (інформація з попередніх контрактів, інформація організованих гуртових ринків, прайси, рекламні проспекти виробників, інформаційні сайти, періодичні видання);

- отримання інформації з органів державного управління (середньозважені біржові ціни на товарних біржах, дані цінових моніторинрів Міністерства аграрної політики та продовольства України, інформація управлінь регіонального рівня);

- інформація про закупівельні ціни на продукцію, що є об'єктом державного цінового регулювання.

Як показує практика, за першим видом джерел інформації попередні контракти є не на всі види активів. Більшість сайтів, що містять таку інформацію, має платний доступ або зовсім не надає його. Прайси та рекламні проспекти мають стихійний та тимчасовий характер.

У другому випадку дані цінових моніторинрів Міністерства аграрної політики та продовольства України оновлюються досить рідко. На регіональному рівні моніторинг цін не проводиться.

Значна частина підприємств не може користуватися мережею через технічні проблеми, зокрема через відсутність доступу до Інтернету, тому необхідні конкретні організації, які проводили б на регіональному рівні моніторинг цін активного ринку, а також вжиття заходів з доведення цих даних до сільськогосподарських підприємств.

З вищевказаного можна зазначити, що визначення справедливої вартості біологічних активів є найважливішим питанням сьогодення.

Слід також відзначити, що величина справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції безпосередньо впливає на визначення фінансових результатів діяльності агропромислових підприємств.

Відповідно до П(С)БО 30 фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств складається з:

- фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;

- фінансового результату від реалізації запасів, а саме сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;

- фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу [3].

До складу інших операційних доходів (витрат) належать доходи (витрати), які виникають від переоцінки біологічних активів на дату балансу та первісного визнання сільськогосподарської продукції. Відповідно до вимог Методичних рекомендацій № 1315 після оприбуткування біологічних активів і сільськогосподарської продукції необхідно визначити доходи (витрати) від її первісного визнання. Такі доходи (витрати) визначаються як різниця між вартістю біологічних активів і сільськогосподарської продукції, оцінених за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, та витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями, що були понесені для отримання біологічних активів та сільськогосподарської продукції [7].

Відповідно до вимог П(С)БО 15 «Дохід» доходи від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів відображаються в обліку в момент їх виникнення [14]. Собівартість реалізованих активів буде дорівнювати вартості, яка була застосована під час їх первісного визнання, тобто справедливій вартості, зменшеній на очікувані витрати на місці продажу. Отже, собівартість реалізованих біологічних активів і сільськогосподарської продукції включає доходи (витрати) від її первісного визнання. Під час визначення доходів (витрат) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу не відбувається реалізація активів сільськогосподарського підприємства. Таким чином, нарахування доходів або витрат не відбувається.

Доходи (витрати) від первісного визнання додаткових біологічних активів і сільськогосподарської продукції включаються до складу інших операційних доходів (витрат) у кінці звітного (календарного) року або на кожен дату балансу з коригуванням до фактичної суми доходів (витрат) від первісного визнання додаткових біологічних активів і сільськогосподарської продукції, визначеної в кінці звітного (календарного) року [7].

Однак на момент первісного визнання конкретного біологічного активу чи сільськогос-

подарської продукції підприємство ще не відображає всі витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями таких активів. Це стосується насамперед загальновиробничих витрат та витрат допоміжних виробництв, які розподіляють та відносять на об'єкти обліку в кінці року, тому фактичний розмір доходу (витрат) від первісного визнання достовірно можна визначити лише в кінці року, а для вірогідного визначення фінансових результатів діяльності підприємства необхідно врахувати різницю між витратами різних звітних періодів. Таким чином, відсутність включення загальновиробничих витрат і витрат допоміжних виробництв у розрахунок фінансового результату від первісного визнання таких активів на дату проміжного балансу необґрунтовано завищує прибуток або занижує збиток, що негативно відображається на достовірності фінансової інформації та може викликати прийняття необґрунтованих та нерациональних управлінських рішень. Отже, необхідно провести роботу з узгодження методики формування витрат і калькулювання собівартості продукції з порядком визначення фінансових результатів, що полегшить роботу з визначення в обліку показників собівартості та прибутку від реалізації сільгосппродукції. Проблема ускладнюється в тому разі, якщо підприємство частину власної продукції використовує на внутрішньогосподарське споживання, наприклад зерно на посіви на майбутній рік. Тоді зерно, що буде використане на посів зернових, оцінюватиметься за справедливою вартістю, що викривить сам фінансовий результат, а в майбутньому – витрати на вирощування зернових культур.

Визначення фінансових результатів від первісного визнання сільськогосподарської продукції та біологічних активів приводить до ускладнення розрахунку показників собівартості продукції та складання фінансової звітності підприємства.

Пропонуємо вдосконалення методики організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю, яка дещо відрізняється від наведеної в Методичних рекомендаціях з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю. Необхідно затвердити принципи організації робіт з визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції в Наказі про облікову політику підприємства, в якому слід визначити коло посадових осіб, а саме виконавців цих обов'язків, затвердити номенклатуру активів, за якими буде визначатися справедлива вартість. Для документального підтвердження інформації про справедливу вартість біологічних активів і сільськогосподарської продукції пропонуємо оформлювати відповідну Довідку про справедливі (ринкові) ціни на біологічні активи і сільськогосподарську продукцію, яка складається за галузевим принципом на відповідну дату. В ній можуть

зазначатись об'єкт обліку, справедлива вартість одиниці біологічного активу чи сільськогосподарської продукції, метод оцінювання з посиланням на відповідний додаток, величина планових витрат на місці продажу. Протягом місяця бухгалтерія оцінює активи, використовуючи ціни активного ринку, зазначені у Довідці. Підтверджуючі документи щодо визначення справедливої вартості оформлюються у вигляді додатків до Довідки (копії договорів, роздруковані дані з Інтернету, прайси тощо).

Одним з основних методичних підходів до організації бухгалтерського обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції є регулярне щомісячне визначення справедливої вартості. Перевагами такого підходу є нетривалий термін здійснення процедури оцінювання та оформлення, залучення невеликої кількості працівників, простота, доступність та універсальність.

На нашу думку, для спрощення отримання інформації для визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції на сайті Міністерства аграрної політики та продовольства України в розділі корисної інформації можна створити нову вкладку «Справедлива вартість». Кожного дня (або тижня) інформація за видами активів повинна оновлюватися. Такий підхід значною мірою спростить визначення справедливої вартості на сільськогосподарських підприємствах.

На наш погляд, оцінювання сільськогосподарської продукції, що виготовляється для власного внутрішньогосподарського споживання та, як правило, становить продовження виробничого процесу, має відбуватись на основі витрат, а не за справедливою вартістю, адже за такого варіанта обліку фінансовий результат визначається після реалізації продукції. Її собівартість включає використану готову продукцію за собівартістю виробництва. Ринкова ціна в цьому разі не потрібна, бо продукція виготовлена не для продажу: сіно, солома, зелена маса, силос та інші види можуть бути використані як корми для відгодівлі тварин власного господарства. Така продукція практично не має вільного ринку, тому встановити ринкову ціну досить часто неможливо. За цих умов собівартість виробництва буде становити її справедливую вартість для цього підприємства.

Переоцінка біологічних активів на дату балансу за справедливою вартістю дає можливість відобразити реальні показники фінансової звітності, які використовуються під час отримання сільськогосподарськими підприємствами інвестицій та кредитів банків. Можна погодитися з тим, що довгострокові біологічні активи необхідно переоцінювати на дату балансу, тобто значати їх справедливую вартість. Однак, на нашу думку, результат цієї дооцінки не повинен впливати на фінансовий результат підприємства, його необхідно відображати аналогічно визначенню в бухгалтерському обліку результатів переоцінки основних засобів згідно з вимогами П(С)БО 7

«Основні засоби» [4]. Суму збільшення справедливої вартості, тобто суму дооцінки, об'єктів довгострокових біологічних активів пропонується включати до складу капіталу в дооцінках на окремому субрахунку, а суму зменшення, тобто суму уцінки, – до складу витрат. Отже, під час визначення фінансового результату від основної діяльності у загальну суму чистого прибутку сільськогосподарські підприємства не будуть включати доходи, що не підкріплені виручкою, а це не буде спричиняти протиріччя, які негативно впливають на достовірність відображення інформації у фінансовій звітності.

Висновки. Таким чином, вжиття запропонованих заходів з організації оцінювання біологічних активів і сільськогосподарської продукції дасть змогу спростити визначення справедливої вартості на сільськогосподарських підприємствах. Відображення зміни вартості біологічних активів у складі капіталу в дооцінках дасть можливість відображати реальну ситуацію з їх вартістю. Капітал у дооцінках відображає власне джерело формування активів підприємства. Такий порядок відображення активів в обліку, з одного боку, сприятиме задоволенню інтересів різних користувачів, а з іншого боку, посилить достовірність фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 04.04.2019).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство». URL : <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-buhgalterskogo-obliku-41> (дата звернення: 04.04.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 року № 790. URL : <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-buhgalterskogo-obliku-41> (дата звернення: 04.04.2019).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 зі змінами та доповненнями. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1REG4509.html (дата звернення: 04.04.2019).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року № 163. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99> (дата звернення: 04.04.2019).
6. Жук В. Нові методичні засади обліку сільськогосподарської діяльності та проблеми практичного застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи». *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 6. С. 34–42.
7. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 року № 1315. URL : <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/metodicheskie-rekomendacii/metodichni-rekomendaciyi-z-1024325.html> (дата звернення: 04.04.2019).
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 лютого 2013 року №336/22868. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 04.04.2019).

9. Ловінська Л. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія. Київ : КНЕУ, 2009. 256 с.
10. Голов С. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. № 4. С. 3–18.
11. Жук В. Теоретичні аспекти розвитку бухгалтерського обліку в аграрній економіці. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С. 87–89.
12. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю / за ред. В. Жука. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 1. С. 5–22.
13. Моссаковський В. Облік біологічних активів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 4. С. 38–48.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 04.04.2019).
- no. 163, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed: 04.04.2019).
6. Zhuk V. New methodological principles of accounting for agricultural activity and the problem of practical application of Regulation (standard) of accounting 30 "Biological Assets". Accounting and finance of agroindustrial complex. 2006. № 6. P. 34–42.
7. Methodological recommendations on the accounting of biological assets : Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated December 29, 2006, no. 1315, available at: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/metodicheskie-rekomendacii/metodichni-rekomendaciyi-z-1024325.html> (accessed: 04.04.2019).
8. National regulation (standard) of accounting 1 "General requirements for financial statements" : Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated February 28, 2013, no. 336/22868, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed: 04.04.2019).
9. Lovinsky L. Assessment in accounting : monograph. Kyiv : KNEU, 2009. 256 p.
10. Golov S. Fair value and its place in the system of accounting estimates. Accounting and auditing. 2011. № 4. P. 3–18.
11. Zhuk V. Theoretical aspects of the development of accounting in the agrarian economy. Economy of agroindustrial complex. 2009. № 10. P. 87–89.
12. Methodical recommendations on the organization of accounting of biological assets and agricultural products at market (fair) cost / ed. V. Zhuk. Accounting and finance of agroindustrial complex. 2008. № 1. P. 5–22.
13. Mossakovsky V. The Accounting for Biological Assets. Accounting and auditing. 2009. № 4. P. 38–48.
14. Regulation (standard) of accounting 15 "Revenue" : Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November, 29, 1999, no. 290, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (accessed: 04.04.2019).

REFERENCES:

1. Official site of the State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed: 04.04.2019).
2. International Standard of Accounting 41 "Agriculture", available at: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-buhgalter-skogo-obliku-41> (accessed: 04.04.2019).
3. Regulation (standard) of accounting 30 "Biological assets" : Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 11, 2005, no. 790, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed: 04.04.2019).
4. Regulation (standard) of accounting 7 "Fixed assets" : Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated April 27, 2000, no. 92, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed: 04.04.2019).
5. Regulation (standard) of accounting 19 "Association of enterprises" : Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated July 7, 1999,

УДК 657.424

Пилипенко Л.М.
*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ємець З.Р.
*магістр освітньо-наукової програми
кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Pylypenko Liubomyr
*Doctor of Economics, Professor,
Department of Accounting and Analysis,
L'viv Polytechnic National University*

Yemets Zoriana
*Student
L'viv Polytechnic National University*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ Й ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

PROBLEM ASPECTS OF RECOGNITION AND EVALUATION OF CAPITAL INVESTMENTS IN ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам бухгалтерського обліку капітальних інвестицій. Під час дослідження виявлено, що неналежне інформаційне забезпечення управління капітальними інвестиціями гальмує темпи оновлення необоротних активів суб'єктів господарювання зокрема та держави загалом. Встановлено, що наявна система стандартизації бухгалтерського обліку не містить належної регламентації виконання процедур облікового відображення операцій з капітальними інвестиціями. Аргументовано, що підставою визнання капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку є виконання чотирьох умов, а саме часу, контролю, вартості та економії, а для їх оцінювання найдоцільніше застосовувати витратний підхід за первісною вартістю. Крім того, обґрунтовано, що збільшення вартості капітальних інвестицій за рахунок капіталізації фінансових витрат позитивно впливає на характеристику фінансової звітності підприємства щодо оцінювання його фінансово-майнового стану.

Ключові слова: капітальні інвестиції, необоротні активи, капіталізація, фінансові витрати, стандарти бухгалтерського обліку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам бухгалтерского учета капитальных инвестиций. При исследовании выявлено, что ненадлежащее информационное обеспечение управления капитальными инвестициями тормозит темпы обновления необоротных активов субъектов хозяйствования в частности и государства в целом. Установлено, что существующая система стандартизации бухгалтерского учета не содержит надлежащей регламентации выполнения процедур учетного отображения операций с капитальными инвестициями. Аргументировано, что основанием признания капитальных инвестиций в бухгалтерском учете является выполнение четырех условий, а именно времени, контроля, стоимости и экономии, а для их оценивания целесообразнее всего применять затратный подход по первоначальной стоимости. Кроме того, обосновано, что увеличение стоимости капитальных инвестиций за счет капитализации финансовых расходов положительно влияет на характеристику финансовой отчетности предприятия касательно оценивания его финансово-имущественного состояния.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, необоротные активы, капитализация, финансовые расходы, стандарты бухгалтерского учета.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of accounting of capital investments. The topicality of general problem is due to the high level of depreciation of non-current assets of enterprises and low rates of growth of capital investments. In the course of the study, it was revealed that improper information management of capital investments breaks the rate of renewal of non-current assets in economic entities in particular and in the state as a whole. According to the results of the study of the content of legislative and regulatory documents in the field of accounting, it has been established that the existing system of its standardization and regulation does not contain proper regulation of the implementation of accounting procedures for capital investment operations. The research of scientific works on the specified topic has established that problems of recognition and evaluation of capital investments in accounting have not been solved yet. It is argued that the basis for recognizing capital investments in accounting is the fulfillment of four conditions: time condition – the process of investment has begun, but has not been completed yet; control condition – the company controls both the process of capital investment and its intermediate results in tangible or intangible form; cost condition – the interim results of the process of capital investment can be reliably estimated; economic condition – there is confidence that upon the completion of the capital investment process, an asset will be obtained that will bring economic benefits to the enterprise in the future. Based on the analysis of various methodological approaches to the valuation of objects in accounting, it is substantiated that for the estimation of capital investments, it is most appropriate to apply a cost approach at the original cost. In addition, it is substantiated that an increase in the value of capital investments due to the capitalization of financial expenses positively affects the characteristic of the financial statement of the enterprise in terms of assessing its financial and property status, in particular, improves its solvency and thus creates additional opportunities for attracting funding for the renewal of non-current assets.

Key words: capital investments, non-current assets, capitalization, financial expenses, accounting standards.

Постановка проблеми. Обсяг капітальних інвестицій є важливим фактором та індикатором розвитку економіки держави загалом та суб'єктів господарювання зокрема. Інновацій-

ний характер економічного розвитку передбачає постійне оновлення економічних засобів, що обумовлює систематичні видатки суб'єктів господарювання на капітальні інвестиції та присутність відповідної статті в їхніх балансах.

Здійснення капітальних інвестицій, як правило, потребує значних витрат фінансових ресурсів, тому обсяги інвестування обмежені фінансовими можливостями підприємств та їхньою здатністю залучати капітал. Статистичні дані за останні роки свідчать про те, що близько 70% капітальних інвестицій суб'єкти господарювання фінансували за рахунок власних коштів (рис. 1). З іншого боку, середній рівень зношення основних засобів в економіці становить близько 60% (рис. 2), отже, за рахунок лише власних коштів істотно покращити свій

економічний потенціал суб'єкти господарювання не зможуть, адже це не забезпечує навіть 5% індексу зростання основних засобів (рис. 3).

Залучення позикових коштів для фінансування капітальних інвестицій сьогодні є досить вартісним. Великі відсоткові платежі, з одного боку, істотно ускладнюють критерії кредитоспроможності позичальників, а з іншого, обумовлюють високі фінансові витрати, чим понижують фінансові результати та погіршують кредитоспроможність таких суб'єктів. Одним з можливих шляхів подолання цієї проблеми може бути капіталізація фінансових витрат, однак така можливість обмежена певними критеріями та вимогами до об'єктів інвестування, визначеними у стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Таким чином, питання

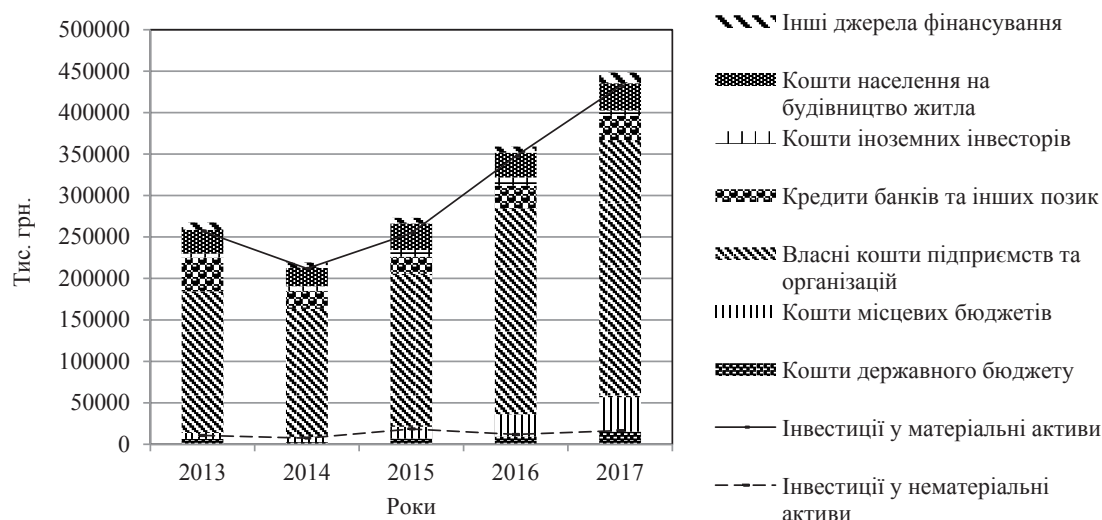


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування за 2013–2017 рр.

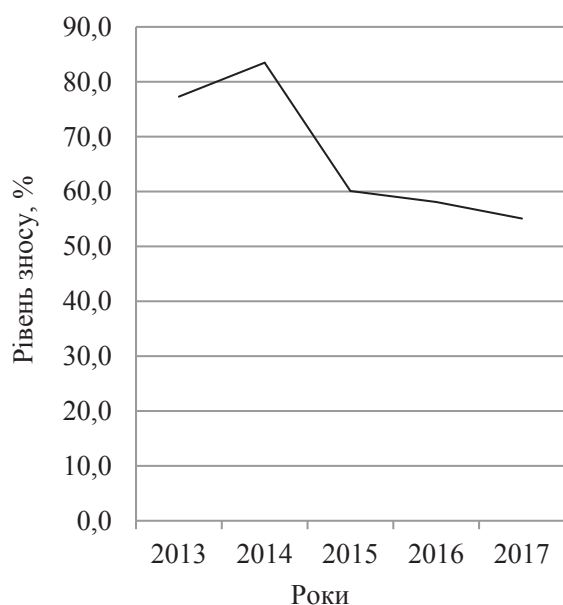


Рис. 2. Середній рівень зносу основних засобів в Україні за 2013–2017 рр.

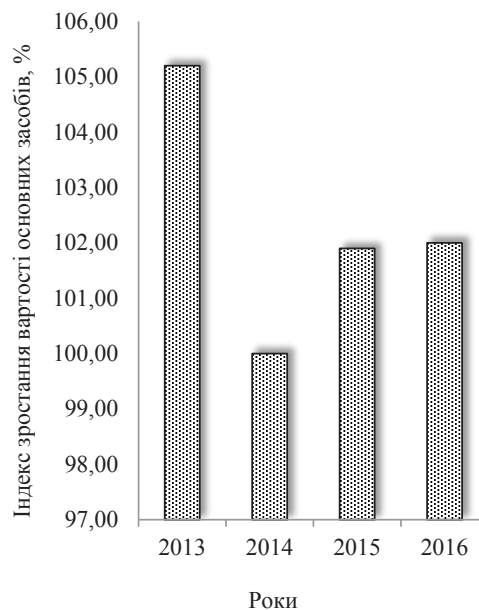


Рис. 3. Індекс зростання вартості основних засобів в Україні за 2013–2016 рр.

обліково-звітного відображення капітальних інвестицій є актуальними для вирішення проблеми оновлення економічних засобів та забезпечення економічного зростання економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемні аспекти теорії та практики обліку, аналізу операцій, пов'язаними з капітальним інвестуванням, та управління ними досліджували такі українські вчені, як М.І. Бондар [1], В.А. Дерій [2], А.Г. Загородній [3], З.В. Задорожний [4], Я.О. Ізмайлов [5], Т.Г. Камінська [2], Я.Д. Крупка [6], Т.В. Майорова [7], Ю.О. Ночовна [9], С.Й. Сажинець [14], І.Й. Яремко [15].

Першою фундаментальною працею, у якій досліджені проблеми обліку капітальних інвестицій після реформування бухгалтерської методології, можна вважати монографію Я.Д. Крупки «Облік інвестицій». У ній автор детально розкрив особливості капітальних інвестицій, підходи до їх оцінювання, їх синтетичного та аналітичного обліку в розрізі об'єктів такого інвестування, зокрема придбання та створення об'єктів основних засобів та інших необоротних активів, будівництва, здійснення капітального поліпшення об'єктів необоротних активів [6]. Багато з викладених у монографії пропозицій актуальні сьогодні. Однак деякі положення сформульовані під впливом минулих інфляційних процесів, крім того, за майже двадцять років відбулися певні зміни в регулюванні методології бухгалтерського обліку, що знову актуалізує потребу проведення наукових досліджень бухгалтерського обліку капітальних інвестицій.

Низку наукових пропозицій щодо вдосконалення обліку капітальних інвестицій у своїй дисертації сформував Я.О. Ізмайлов. Зокрема, він запропонував удосконалення статистичної форми № 2-інвестиції, методики обліку капітальних інвестицій на природоохоронні цілі та комплексного еколого-економічного аналізу капітальних інвестицій [5].

В.А. Дерій та Т.Г. Камінська у своїй праці [2] дослідили проблеми обліково-аналітичного забезпечення капітальних інвестицій, їхній стан, структуру за видами та джерелами здійснення в Україні у 2014 р., запропонували елементи наказу про облікову політику щодо розкриття методів оцінювання капітальних інвестицій тощо. Певні пропозиції щодо вдосконалення аналітичного обліку капітальних інвестицій (введення додаткових субрахунків до рахунку 15 «Капітальні інвестиції») наведені також у праці З.В. Задорожного [4].

С.Й. Сажинець ще у 2009 р. зазначав про необхідність запровадження чіткої системи документування, обліку та контролю капітальних інвестицій, запропонувавши конкретні форми первинних облікових документів, зокрема «Замовлення на роботи та послуги з капітального інвестування» та «Калькуляцію на виконання господарським способом робіт з капітального інвестування» [14]. Однак орган державної влади, який здійснює регулювання

у сфері бухгалтерського обліку, досі не вирішив цієї проблеми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання визнання й оцінювання капітальних інвестицій належним чином не розкриті ні в імперативних документах, які регулюють бухгалтерський облік, ні в наукових працях, що формує невирішену частину загальної проблеми неефективного управління капітальними інвестиціями та його інформаційного забезпечення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження проблемних питань визнання й оцінювання капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку підприємств, обґрунтування пропозицій щодо їхнього вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітальні інвестиції є одним з головних механізмів розширеного відтворення факторів виробництва, фундаментом економічно-інноваційного розвитку суб'єкта господарської діяльності незалежно від сфери діяльності чи форми власності. Ефективне управління процесом інвестування базується на достовірній, актуальній та своєчасній інформації про необхідність, доцільність, вартість та інші характеристики інвестицій. Більшість інформації фінансового характеру відображена в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Основними законодавчо-нормативними документами, які регламентують питання методології, методики й організації бухгалтерського обліку, є національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності та бухгалтерського обліку, Податковий кодекс України тощо.

Відповідно до Податкового кодексу України капітальні інвестиції є господарськими операціями, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів та нематеріальних активів, що підлягають амортизації [10].

Єдиного стандарту, який би регламентував методологію бухгалтерського обліку капітальних інвестицій, немає ні в національній системі стандартизації бухгалтерського обліку, ні в міжнародній. Окремі питання методики їх бухгалтерського обліку розкриті у стандартах, які стосуються об'єктів інвестування, зокрема основних засобів, нематеріальних активів. П(С)БО 7 «Основні засоби» встановлює, що до капітальних інвестицій в необоротні матеріальні активи належать витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (зокрема, необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, та устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством [12]. Крім визначення, в цьому стандарті лише зазначено, що інформацію про суму капітальних інвестицій

в основні засоби за звітний рік необхідно наводити в примітках до річної фінансової звітності підприємств.

В П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» зазначено, що незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи – це капітальні інвестиції у придбання, створення та модернізацію нематеріальних активів, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося [13].

Таким чином, питання визнання й оцінювання капітальних інвестицій належним чином не розкриті в документах, що регламентують методику й організацію бухгалтерського обліку. На думку Я.Д. Крупки, це може бути пов'язане з тим, що «у світовій практиці рідко виділяються як окремі облікові номенклатури капітальні інвестиції», а поняття інвестицій здебільшого використовують для означення фінансових операцій зі вкладення коштів [6, с. 110].

З огляду на імперативну неврегульованість умови визнання капітальних інвестицій необхідно визначати з використанням загальних підходів до визнання активів у бухгалтерському обліку та з урахуванням особливостей, які їм притаманні. До основних критеріїв визнання активів належать:

- контроль з боку підприємства;
- ймовірність отримання економічних вигід від їх використання в майбутньому;
- можливість достовірного оцінювання їхньої вартості [8].

Капітальні інвестиції характеризують вартість проміжного результату процесу створення (оновлення) об'єктів необоротних активів. Хоча процес капітального інвестування може тривати як довше, так і коротше від одного року (операційного циклу, якщо він довший одного року), його проміжні результати за терміном використання ідентифікують так само, як об'єкти його кінцевого результату, а саме необоротні активи.

Таким чином, до основних умов визнання капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку підприємств можна віднести:

- умову часу (процес інвестування розпочався, але ще не завершений);
- умову контролю (підприємство контролює як процес капітального інвестування, так і його проміжні результати в матеріальній чи нематеріальній формі);
- умову вартості (проміжні результати процесу капітального інвестування можна достовірно оцінити);
- умову економії (є впевненість, що по завершенні процесу капітального інвестування буде отриманий актив, який в майбутньому принесе підприємству економічні вигоди).

Невід'ємною умовою визнання капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку є їхнє вартісне оцінювання, адже всі об'єкти в обліку відображаються у грошовому вимірнику. В стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності передбачені два основні підходи до оцінювання активів, а саме за витратами на

їхнє придбання чи виготовлення та за справедливою вартістю. Щодо необоротних активів витратному підходу відповідають такі види оцінки, як первісна вартість, залишкова (балансова) вартість та відновна вартість. Справедливу вартість необоротного активу можна представити як вартість його реалізації (ринкову вартість) чи вартість використання, яку здебільшого розраховують шляхом дисконтування очікуваних майбутніх чистих грошових надходжень від використання активу та його ліквідації.

З огляду на специфіку капітальних інвестицій найбільш економічно обґрунтованим для їхнього оцінювання є витратний підхід за первісною вартістю. Це твердження можна аргументувати таким чином:

- капітальні інвестиції не підлягають експлуатації, отже, зносу та амортизації, тому поняття залишкової вартості для них не характерне;
- капітальні інвестиції безпосередньо не генерують економічні вигоди, а є об'єктами проміжної ланки створення повноцінних активів, які такі вигоди можуть генерувати; потреба відновлення може виникати лише щодо повноцінних активів, тобто генераторів економічних вигід, які зношені чи з інших причин втратили свої характеристики, а не об'єктів проміжних стадій їхнього створення; таким чином, поняття відновної вартості до капітальних інвестицій також незастосовне;
- з огляду на те, що капітальні інвестиції безпосередньо не генерують економічні вигоди, не буде також майбутніх позитивних чистих грошових потоків від їхнього використання, що унеможливило застосування вартості використання капітальних інвестицій для їхнього оцінювання.

Загалом можливість застосування підходу справедливої вартості до оцінювання капітальних інвестицій досить обмежена, оскільки їх здійснюють для отримання певного активу, придатного для експлуатації, а не для реалізації (як незавершених об'єктів зі створення активів). За умови призупинення процесу капітального інвестування на досить довгий термін (виникнення так званих довгобудів), на їхню вартість можуть впливати фактори зовнішнього середовища (наприклад, інфляція, зміна технологій), що обумовлює необхідність проведення переоцінки вартості капітальних інвестицій. З іншого боку, менеджери підприємства можуть переглянути доцільність завершення такого інвестиційного проекту, внаслідок чого вартість капітальних інвестицій набуває статусу ліквідаційної та буде збільшена на величину ліквідаційних витрат або статусу вартості реалізації з переведенням об'єкта капітальних інвестицій до іншої групи активів, а саме необоротних активів, утримуваних для продажу.

Важливим щодо впливу на фінансово-економічний стан підприємства є можливість капіталізації фінансових витрат, пов'язаних з капітальними інвестиціями. Така можливість передбачена П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [11],

якщо капітальні інвестиції визнаються кваліфікаційними активами. Капіталізація фінансових витрат дає змогу, з одного боку, збільшити вартість капітальних інвестицій, отже, вартість усього майна підприємства, а з іншого боку, зменшити витрати на величину відсоткових виплат за позиками, отже, збільшити обсяг прибутку (знизити обсяг збитку) підприємства за звітний період.

Таким чином, збільшення вартості капітальних інвестицій за рахунок капіталізації фінансових витрат позитивно впливає на характеристику фінансової звітності підприємства щодо оцінювання його фінансово-майнового стану.

Узагальнену методику визнання й оцінювання капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку відображено на рис. 4.

Висновки. Капітальні інвестиції є важливим фактором економічного розвитку суб'єктів господарювання зокрема та держави загалом. Теперішні обсяги капітальних інвестицій свідчать про надзвичайно низькі темпи оновлення необоротних активів. Вирішення цієї проблеми потребує принаймні належного інформаційного забезпечення управління процесами капітального інвестування.

Основним джерелом інформації про капітальні інвестиції є система бухгалтерського обліку підприємств. За результатами проведеного дослідження встановлено, що наявна система стандартизації бухгалтерського обліку не містить належної регламентації виконання процедур облікового відображення операцій з капітальними інвестиціями. Аргументовано, що підставою визнання капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку є виконання чотирьох умов, а саме часу, контролю, вартості та економії, а для їх оцінювання найдоцільніше застосовувати витратний підхід за первісною вартістю. Крім того, обґрунтовано, що збільшення вартості капітальних інвестицій за рахунок капіталізації фінансових витрат позитивно впливає на характеристику фінансової звітності підприємства щодо оцінювання його фінансово-майнового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бондар М.І. Концепція вдосконалення обліку капітальних інвестицій. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. 2007. № 11–12. С. 230–234. URL : <http://magazine.faaf.org.ua/konceptiya-vdoskonalennya-obliku-kapitalnih-investicij.html> (дата звернення: 25.03.2019).
- Дерій В.А., Камінська Т.Г. Облік і аналіз капітальних інвестицій для забезпечення розвитку процесу виробництва. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 258–266.
- Загородній А.Г., Стадницький Ю.І. Менеджмент реальних інвестицій : навчальний посібник. Київ : Знання, КОО, 2000. 209 с.
- Задорожний З.В., Башуцька С.В. Проблеми обліку капітальних інвестицій. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2002. № 2 (48). С. 46–49.
- Ізмайлов Я.О. Облік і аналіз капітальних інвестицій: організація і методика : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз, аудит» ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. Київ, 2009. 20 с.
- Крупка Я.Д. Облік інвестицій : монографія. Тернопіль : *Економічна думка*, 2001. 302 с.
- Майорова Т.В., Крук В.В., Шевчук Я.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 21. С. 12–16.
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 / Міністерство фінансів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 25.03.2019).
- Ночовна Ю.О., Радевич Т.В. Протиріччя та проблеми обліку капітальних інвестицій. *Агроевіт*. 2016. № 13–14. С. 18–23.
- Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 квітня 2006 р. № 415 / Міністерство фінансів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06> (дата звернення: 25.03.2019).
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 / Міністерство фінансів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 25.03.2019).
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 / Міністерство фінансів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (дата звернення: 25.03.2019).
- Сажинець С.Й. Організація обліку капітальних інвестицій у створення необоротних активів господарським способом на промислових підприємствах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 647. С. 504–510.
- Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку : монографія. Львів : Каменярь, 2002. 192 с.

REFERENCES:

- Bondar M.I. (2007) *Konceptiya vdoskonalennja obliku kapitalnykh investicij* [The concept of improving accounting of capital investments]. *Oblik i finansy APK: bukhhalterskij portal*, no. 11–12, pp. 230–234. Available at: <http://magazine.faaf.org.ua/konceptiya-vdoskonalennya-obliku-kapitalnih-investicij.html> (accessed: 25 March 2019).
- Derij V.A., Kaminsjka T.Gh. (2015) *Oblik i analiz kapitalnykh investicij dlja zabezpechennja rozvytku procesu vyrobnytva* [Accounting and analysis of capital investments to ensure the production process development]. *The problems of economy*, no. 3, pp. 258–266.
- Zagorodnij A.Gh., Stadnyckij Ju.I. (2000) *Menedzhment realnykh investicij* [Real investments management]. K. : Znnanja, KOO (in Ukrainian).
- Zadorozhnyj Z.V., Bashucjka S.V. (2002) *Problemy obliku kapitalnykh investicij* [The problems of capital investments]. *Lugansk : Journal of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*, no. 2 (48). Pp. 46–49.
- Izmajlov Ja.O. (2009) *Oblik i analiz kapitalnykh investicij: orghani-zacija i metodyka* [Accounting and analysis of capital investment or ganization and methodology] (Doctor's thesis), Kyiv : Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

6. Krupka Ja.D. (2001) *Oblik investycij* [Accounting for investments]. Ternopil : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
7. Majorova T.V., Kruk V.V., Shevchuk Ja. V. (2015) Kapitaljni investyciji: sutnistj ta problemy realizaciji v kryzovykh umovakh [Capital investment: the nature and problems of implementation in crisis]. *Investments: practice and experience*, no. 21, pp. 12–16.
8. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti", zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. № 73 [National standard for accounting "General requirements to financial reporting", approved by the decree of the Ministry of Finance of Ukraine dated February 07, 2013, no 73]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (in Ukrainian).
9. Nochovna Ju. O., Radevych T.V. (2016) Protorychchja ta problemy obliku kapitaljnykh investycij [Contradiction and problems of account of capital investments], *Agricultural world*, no. 13–14, pp. 18–23.
10. Tax Code of Ukraine (2010, December 2). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. Kyiv : Parlam. vyd-vo.
11. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 31 "Finansovi vytraty", zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.04.2006 r. № 415 [Regulation (standard) for accounting "Financial expenses", approved by the decree of the Ministry of Finance of Ukraine dated April 28, 2006, no. 415]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06> (in Ukrainian).
12. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby", zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92 [Regulation (standard) for accounting 7 "Fixed assets", approved by the decree of the Ministry of Finance of Ukraine dated April 27, 2000, no. 92]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (in Ukrainian).
13. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 8 "Nematerialni aktyvy", zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.10.1999 r. № 242 [Regulation (standard) for accounting 8 "Intangible assets", approved by the decree of the Ministry of Finance of Ukraine dated October 18, 1999, no. 242]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (in Ukrainian).
14. Sazhynecj S.Yo. (2009) Orghanizacija obliku kapitaljnykh investycij u stvorennja neoborotnykh aktyviv ghospodarsjkyk sposobom na promyslovykh pidpryjemstvakh [Organization of accounting of capital investments in the creation of non-negotiable assets with economic way at industrial enterprises]. *Journal of Polytechnic National University*, no. 647, pp. 504–510.
15. Jaremko I.Yo. (2002) Ekonomichni kategoriji v metodologhiji obliku [Economic categories in the accounting methodology]. Lviv : Kamenjar (in Ukrainian).

УДК 368.5

Потійко С.В.

аспірант

Національно-наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

Potijko Svitlana

Postgraduate student

National Scientific Center

"Institute of Agrarian Economics"

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ACCOUNTING AND ANALYSIS THEORETICAL BASES OF OPERATIONS IN AGRICULTURAL INSURANCE

АНОТАЦІЯ

Узагальнюючи особливості ведення обліку страхових та аграрних підприємств, ми визначили предмет договору страхування сільськогосподарського підприємства. У статті розкрито основні теоретичні засади ведення бухгалтерського обліку операцій зі страхування майна сільськогосподарських підприємств, проаналізовано процедуру страхування, зроблено аналіз та порівняння ведення бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами. Досліджено теоретичні засади обліку операцій зі страхування під час укладання договору страхування та відшкодування збитків за настання страхового випадку на підприємствах аграрного сектору економіки. Особливу увагу приділено визначенню об'єктів бухгалтерського обліку під час здійснення процедури страхування та порівняння їх з національними та міжнародними стандартами.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування, страховий платіж, страховий випадок, страхова вартість, відшкодування збитків, договір страхування.

АННОТАЦИЯ

Обобщая особенности ведения учета страховых и аграрных предприятий, мы определили предмет договора страхования сельскохозяйственного предприятия. В статье раскрыты основные теоретические основы ведения бухгалтерского учета операций по страхованию имущества сельскохозяйственных предприятий, проанализирована процедура страхования, сделаны анализ и сравнение ведения бухгалтерского учета по национальным и международным стандартам. Исследованы теоретические основы учета операций по страхованию при заключении договора страхования и возмещении убытков при наступлении страхового случая на предприятиях аграрного сектора экономики. Особое внимание уделено определению объектов бухгалтерского учета при осуществлении процедуры страхования и сравнении их с национальными и международными стандартами.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, страховой платеж, страховой случай, страховая стоимость, возмещение убытков, договор страхования.

ANNOTATION

Property insurance in the agrarian sector of the economy can be assessed as financial services that can provide economic development and stability, business development. Insurance supports the development of trade, including international, which is key to the management of agrarian business. A general study of insurance activities in the field of agrarian economics determines the relevance of this topic. The purpose of the article is to deepen the theoretical bases for improving the accounting and analysis of property insurance operations at agricultural enterprises, taking into account international and national accounting standards. Insurance in the agrarian sector of the economy is the most effective protection tool for minimizing the risks of agricultural production used throughout the world. Insurance of agrarian commodity pro-

ducers is a prerequisite for reducing the risks in the agricultural production. Property insurance plays a significant role as a regulator of income or expense calculation. The article describes the basic theoretical principles of accounting of insurance operations of agricultural enterprises property, analyzes the procedure of insurance, analyzes and compares the keeping of accounting according to national and international standards. The article provides the theoretical basis of insurance operations accounting when entering into an insurance contract and indemnification upon the occurrence of an insured event at the agrarian enterprises. Particular attention is paid to the definition of accounting objects in the insurance procedure and comparison between national and international standards of insurance. The key issue of rational organization of accounting for agricultural insurance is the correct identification of the concept of property subject to insurance, and its interaction with other objects of accounting. The implementation of author's proposals in the practice of agricultural enterprises will facilitate their access to insurance services, will simplify insurance procedures and will allow broad implementation of international standards in the business activities of insurance companies.

Key words: agricultural insurance, insurance payment, insurance case, insurance value, indemnification, insurance contract.

Постановка проблеми. Страхування майна сільськогосподарських підприємств в Україні здійснюється згідно з чинним законодавством, розробленою низкою законів та актів. Майнове страхування відіграє значну роль як регулятор визначення доходів чи витрат. Прозорість визначення цих чинників залежать від їх раціонального управління, зокрема управління такими категоріями, як облік, аналіз, контроль. Загальне дослідження страхової діяльності у сфері аграрної економіки обумовлює актуальність цієї тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ведення бухгалтерського обліку, його аналізу, операцій майнового страхування нині є дискусійними. Цю тематику порушували багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема І.І. Бабіч, В.Д. Базилевич, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, В.Г. Лінник, О.Ю. Ничипорук, С.С. Осадець, О.О. Терещенко, С.Г. Фалько, О.В. Царенко, Г.Ф. Шепітко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо розглянутим є ведення бухгалтерського обліку в системі страхування майна сільгоспвиробників як пра-

вільність визначення предмета страхування, об'єкта обліку та їх належність до національних і міжнародних стандартів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в поглибленні теоретичних засад щодо вдосконалення обліку й аналізу операцій майнового страхування на підприємствах сільського господарства з урахуванням міжнародних та національних стандартів обліку.

Для написання статті використано економічні та статистичні дослідження. Для виявлення основних напрямів розвитку страхування сільськогосподарського підприємства в процесі дослідження стану обліку й аналізу операцій майнового страхування застосовувалися такі методичні прийоми, як аналіз та синтез.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрна сфера економіки та виробництво сільськогосподарської продукції мають особливий характер щодо операцій, пов'язаних зі страхуванням. Предметом договору страхування у цьому разі є біологічні активи та сільськогосподарська продукція, наприклад урожай сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень, сільськогосподарські транспортні засоби, будівлі, майнові комплекси.

Отже, стандартна страхова термінологія у цьому разі має інший характер з прив'язкою до специфіки аграрного виробництва. У процесі страхування страхувальником є юридична або фізична особа (в межах закону), а страховиком – юридична особа, що має ліцензію на здійснення певної страхової діяльності та приймає на себе за договором страхування за певну винагороду зобов'язання відшкодувати страхувальнику або іншій особі, на користь якої укладено договір страхування, збитки, що виникли в результаті настання страхових випадків, обумовлених у договорі. Отже, одним з перших етапів відносин між страховиком та страхувальником є заключення договору страхування, за умови якого страхувальник сплачує страхову премію, а страховик зобов'язується виплатити йому за настання страхового випадку страхову виплату. За деяких видів страхування майна страхувальнику надається підтвердження заключення договору страхування, а саме страховий поліс, який містить певні голограми та порядковий номер і вважається бланком суворої звітності. У договорі страхування чітко зазначається подія, внаслідок якої існує певна загроза позбавлення повного чи часткового майна внаслідок страхової події (природних катаклізмів, пожежі, хвороби тощо), тобто страхового ризику, передбачення якого практично неможливе. У договорі також передбачається страховий випадок, а саме подія, передбачувана договором страхування або законодавством, яка відбулась і з настанням якої виникає обов'язок страховика зробити страхову виплату страхувальнику, застрахованій особі, вигодонабувачу чи іншим третім особам. Після заключення, підписання договору страхування всіма сторонами страху-

вальник зобов'язаний заплатити страховику певну суму грошей, а саме страхову премію, плату за страхування відповідно до договору страхування або закону. Страхова премія (страховий платіж, страховий внесок) визначається як відношення страхової суми до брутто-ставки страхового тарифу з урахуванням поправочних коефіцієнтів. Страховий тариф визначається з одиниці страхової суми з урахуванням обсягу страхування й характеру страхового ризику. Він встановлюється, як правило, у відсотках по відношенню до страхової суми. Страхова сума – це сума в грошовому еквіваленті, в межах якої страховик зобов'язаний провести виплату за настання страхового випадку. Вона не повинна перевищувати страхової вартості об'єкта страхування. За настання страхового випадку страховик зобов'язаний виплатити страховику страхове відшкодування, а саме грошову компенсацію зі страхового фонду для покриття збитку в майновому страхуванні. Під час заключення договору страхування в ньому може бути передбачена франшиза, тобто частина збитків, що не компенсується страховиком. Нині під час страхування майнових об'єктів рекомендується заключати договори перестраховання. Перестраховання – це система економічних страхових відносин між страховими організаціями (страховиками) щодо укладених зі страхувальниками договорів страхування. Відповідно до договору перестраховання страховик бере на себе частину відповідальності.

У сільському господарстві майнове страхування є одним з об'єктів бухгалтерського обліку, тому його правильне визначення є основним чинником бухгалтерського процесу. Думки вчених щодо об'єкта обліку різняться. Згідно з М.Ю. Медведєвим, об'єкт обліку – це окрема одиниця бухгалтерського дослідження в інформаційній системі управління [1, с. 138]. А.М. Кузьмінський та Ю.А. Кузьмінський зазначають, що об'єкти бухгалтерського обліку обліковуються не заради їх самих, а для управління господарськими процесами. Бухгалтер не копіює, а відтворює їх, відбираючи тільки ті факти, які необхідні для прийняття управлінських рішень [2, с. 119]. Ф.Ф. Бутинець стверджує, що господарський факт може стати об'єктом обліку лише тоді, коли має вартісну оцінку, задовольняє виробничому та правовому аспектам господарювання (може бути віднесений до майна або джерел його утворення, або до тих й інших одночасно), вже відбувся за часом (факт здійснився) [3, с. 86].

Отже, страхування є певною господарською діяльністю, спрямованою на покриття ризиків у вигляді страхових платежів (витрат) і страхового відшкодування (доходів) підприємства-страхувальника.

Об'єктами бухгалтерського обліку за договорами страхування майна у сільському господарстві є витрати (сума сплачених страхових платежів за договором страхування майна), доходи

(сума отриманого від страховика страхового відшкодування за настання страхового випадку), активи (дебіторська заборгованість страховика з виплати страхового відшкодування або держави з відшкодування страхового платежу).

У Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [4] саме активи характеризують майновий стан підприємства. Активи поділяються на 3 класи:

1) «Необоротні активи» (включають біологічні активи, продукцію сільськогосподарського виробництва, основні засоби (будівлі, споруди, сільськогосподарська техніка, передавальні пристрої, силові, робочі й інші машини, транспортні засоби)), характеризуються національними стандартами ПСБО 30 «Біологічні активи», ПСБО 7 «Основні засоби», ПСБО 32 «Інвестиційна нерухомість», ПСБО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», ПСБО 14 «Оренда», ПСБО 28 «Зменшення корисності активів»);

2) «Запаси» (включають сировину, матеріальні запаси, паливно-мастильні матеріали, характеризуються національним стандартом ПСБО 9 «Запаси»)

3) «Кошти, розрахунки та інші активи» (включають нематеріальні активи, фінансові інвестиції, характеризуються національним стандартом ПСБО 8 «Нематеріальні активи», Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»).

За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку облік майна [5] представлений більшою кількістю стандартів. Біологічні активи, продукцію сільськогосподарського виробництва представляє стандарт МСФЗ 41 «Сільське господарство»; основні засоби – низка стандартів МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість», МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», МСБО 17 «Оренда», МСБО 36 «Зменшення корисності активів»; запаси – МСБО 2 «Запаси»; нематеріальні активи та фінансові інвестиції – МСБО 38 «Нематеріальні активи», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка». Міжнародні стандарти ширше представляють процес обліку об'єктів, що формують майновий стан підприємства.

На ринку надання страхових послуг страхові компанії є компаніями з приватною формою власності, які складають звітність за МСФЗ. Щодо сільськогосподарських підприємств, то є підприємства як з приватною, так і з державною формою власності, для яких також можливим є застосування ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами. Згідно із Законом України [4] розширена сфера застосування міжнародних стандартів фінансової звітності.

Дослідження стану ведення обліку показало недосконалість теоретичного забезпечення

ведення бухгалтерського обліку під час страхування майна сільгоспвиробників.

Висновки. Щодо визначення низки теоретичних засад обліку операцій страхування агропідприємств необхідно чітко визначити поняття об'єкта обліку, відображення операцій з визначення доходів та витрат, а на їх основі – визначити основні напрями вдосконалення системи ведення бухгалтерського обліку. Ключовими питаннями раціональної організації обліку сільськогосподарського страхування є правильна ідентифікація поняття майна, що підлягає страхуванню, та його взаємодія з іншими об'єктами обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы. Москва : Дело и Сервис, 2001. 752 с.
2. Кузьмінський А.М., Кузьмінський Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку. Київ : Все про бухгалтерський облік, 1999. 288 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку. Житомир : Рута, 2003. 444 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (дата звернення: 01 березня 2019 р.).
5. Страхові контракти : міжнародний стандарт фінансової звітності № 4. URL : http://www.minfin.gov.ua/document/92416/MCF3_4.pdf (дата звернення: 28 лютого 2019 р.).
6. Осадець С.С. Страхування. Київ : КНЕУ, 2002. 599 с.
7. Базилевич В.Д. Страхова справа. Київ : Знання, 2011. 203 с.
8. Дем'яненко М.Я. Національна система державної підтримки аграрного сектору в умовах членства України в СОТ. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 11–16.
9. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0> (дата звернення: 28 лютого 2019 р.).
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/an/15/REG4185.html (дата звернення: 28 лютого 2019 р.).
11. Кваша С.М., Чорний Г.М., Павленко О.М. Невідкладні проблеми теорії управління в агробізнесі з позицій менеджменту XXI століття. *Економіка АПК*. 2006. № 4. С. 100–106.
12. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки. Житомир : ЖДТУ, 2007. 236 с.

REFERENCES:

1. Medvedev M.Yu. (2001). *Obshchaia teoriia ucheta: estestvennyi, bukhgalterskiy i kompiuternyi metody* [General theory of accounting: natural, accounting and computer methods]. Moskva : Delo y Servys (in Russian).
2. Kuzminskiy A.M., Kuzminskiy Yu.A (1999). *Teoriia bukhgalterskoho obliku* [Theory of accounting]. Kyiv : Vse pro bukhgalterskiy oblik (in Ukrainian).
3. Butynets F.F. *Teoriia bukhgalterskoho obliku* [Theory of accounting]. Zhytomyr : Ruta (in Ukrainian).

4. *Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini* [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine] Law of Ukraine dated July 16, 1999 No. 996-XIV. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (in Ukrainian) (accessed: 01 March 2019).
5. *Strakhovi kontrakty* [Insurance contracts] International Financial Reporting Standard № 4. Available at: http://www.minfin.gov.ua/document/92416/МСФ3_4.pdf (in Ukrainian) (accessed: 28 February 2019).
6. Osadets S.S. (2002) *Strakhuvannia* [Insurance]. Kyiv : Kyiv National Economical University (in Ukrainian).
7. Bazylevych V.D. (2011) *Strakhova sprava* [Insurance business]. Kyiv : Znannia (in Ukrainian).
8. Demjanenko M.Ia. (2008) *Natsionalna systema derzhavnoi pidtrymky ahrarynoho sektoru v umovakh chlenstva Ukrainy v SOT* [The National System of State Support to the Agrarian Sector under the Terms of Ukraine's Membership in the WTO] *Accounting and Finance of the AIC*. No. 3. P. 11–16 (in Ukrainian).
9. *Pro strakhuvannia* [On Insurance] Law of Ukraine dated March 7, 1996 No. 85/96-BP. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0> (in Ukrainian) (accessed: 28 February 2019).
10. *Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii* [Instruction on the application of the Account of Accounting of Assets, Capital, Commitments and Business Operations of Enterprises and Organizations] approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 30, 1999 No. 291. Available at: http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/an/15/REG4185.html (in Ukrainian) (accessed: 28 February 2019).
11. Kvasha S.M., Chornyi H.M., Pavlenko O.M. (2006) *Nevidkladni problemy teorii upravlinnia v ahrobiznesi z pozytsii menezhmentu XXI stolittia*. [Urgent problems of the theory of management in agribusiness from the standpoint of management of the XXI century]. *Economy of agroindustrial complex*. No. 4. P. 100–106 (in Ukrainian).
12. Kireitsev H.H. (2007) *Rozvytok bukhhalterskoho obliku: teoriia, profesia, mizhpredmetni zviazky* [Development of accounting: theory, profession, intersubjective relations] Zhytomyr : ZhDTU (in Ukrainian).

УДК 657.474.2

Скрипник С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонського державного аграрного університету

Skrypnyk Svitlana
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Kherson State Agrarian University

ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ПОСИЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ОБЛІКУ

ACCOUNTING FOR LIABILITY CENTERS AS A MEANS OF STRENGTHENING THE ADMINISTRATIVE ORIENTATION OF ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність впровадження системи управління витратами за центрами відповідальності та вдосконалення функцій менеджменту з обліковим процесом. Узагальнено характерні ознаки системи обліку за центрами відповідальності. Структурні підрозділи сільськогосподарських підприємств розглядаються через призму комунікаційних зв'язків різних рівнів управління, а специфіка організації обліку – за центрами відповідальності через облікову політику підприємства. Виділено критерії оцінювання діяльності центрів відповідальності. Висвітлено особливості формування внутрішньої звітності за центрами відповідальності, наведено вимоги до внутрішньої звітності центрів відповідальності для прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано необхідність складання звітності за сегментами бізнесу для контролю діяльності центрів відповідальності, оцінювання якості роботи та професійної придатності менеджерів.

Ключові слова: децентралізація управління, центр відповідальності, центр витрат, центр прибутку, оцінювання діяльності, внутрішня звітність, звітність за сегментами.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость внедрения системы управления затратами по центрам ответственности и усовершенствования функций менеджмента с учетным процессом. Обобщены характерные признаки системы учета по центрам ответственности. Структурные подразделения сельскохозяйственных предприятий рассматриваются через призму коммуникационных связей различных уровней управления, а специфика организации учета – по центрам ответственности через учетную политику предприятия. Выделены критерии оценивания деятельности центров ответственности. Освещены особенности формирования внутренней отчетности по центрам ответственности, приведены требования к внутренней отчетности центров ответственности для принятия управленческих решений. Обоснована необходимость составления отчетности по сегментам бизнеса для контроля деятельности центров ответственности, оценивания качества работы и профессиональной пригодности менеджеров.

Ключевые слова: децентрализация управления, центр ответственности, центр затрат, центр прибыли, оценивание деятельности, внутренняя отчетность, отчетность по сегментам.

ANNOTATION

The need to build flexible management systems for reducing costs and making sound managerial decisions is substantiated as a result of increased flows of operational information and flows of administrative decisions for agribusiness structures. This requires introducing a cost management system by centers of responsibility and improving functions of management with accounting process. Features of the accounting system by responsibility centers as an internal instrument of production costs control of subdivisions are generalized. Structural subdivisions of agricultural enterprises are

considered as objects of managerial influence on the part of their heads in the system of communication relations of different levels of management. Specifics of organization of accounting by responsibility centers are revealed and they are reflected in accounting policy of the enterprise, specifying a certain set of indicators for evaluating the activity of responsibility centers. Criteria for evaluating the activity of responsibility centers are distinguished. Features of formation of an effective system of internal reporting by responsibility centers and its information content are highlighted. The need is noted to specify the structure, content, and forms of internal reporting for providing current information to the heads of responsibility centers. Requirements for internal reporting of responsibility centers for making managerial decisions are presented and its systematization by features is carried out. Attention focuses on the controllability of factors that influence the value of indicators specified in forms of internal reporting. The necessity is justified to make up reporting by business segments for controlling the activity of responsibility centers, evaluating work quality and professional suitability of managers. In the accounting policy of agricultural enterprises, it is proposed to consider the economic type of the segment as a priority on the basis of responsibility centers and production types, and geographical one – as auxiliary. Prospects for improving statutory regulation in relation to the differentiation of information belonging to the sphere of management accounting (internal reporting) and that one belonging to the sphere of managerial accounting, and that one forming in financial accounting (external reporting) are defined.

Key words: decentralization of management, responsibility center, cost center, profit center, performance appraisal, internal reporting, segment reporting.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах діяльності підприємницьких структур аграрного сектору зростають роль та значення ефективної системи управління виробничими процесами, тому впровадження на вітчизняних підприємствах системи управлінського обліку спрямоване на реалізацію інформаційних потреб управління підприємства й базується на оперативній обробці внутрішньої інформації та прийнятті своєчасних управлінських рішень.

Водночас сучасні умови господарювання роблять акцент на спрямованості та управлінській орієнтації обліку, зокрема у сільськогосподарських підприємствах, що підкреслює особливу актуальність та складність вирішення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження управлінського об-

ліку в практику діяльності вітчизняних підприємств, зокрема обліку за центрами відповідальності, досліджували такі відомі вітчизняні й зарубіжні науковці, як Е. Аткинсон, О.І. Бланк, С.Ф. Голов, К. Друрі, О.Д. Каверіна, Л.В. Нападовська, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, В.П. Савчук, І.Б. Садовська, А.Д. Шеремет, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що наукові розробки вчених є досить різносторонніми в теоретичному, методичному та практичному аспектах, залишаються недостатньо вивченими й потребують поглибленого розроблення питання організаційно-методичного забезпечення зі впровадження обліку та формування внутрішньої звітності за центрами відповідальності. Цей процес є комплексним та потребує послідовності щодо розроблення чітких практичних рекомендацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне та практичне обґрунтування пропозицій щодо впровадження обліку й внутрішньої звітності за центрами відповідальності в агробізнесових структурах як засобу посилення управлінської орієнтації обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатогалузевий характер сучасних агробізнесових структур вимагає побудови гнучких систем управління задля зниження витрат та прийняття обґрунтованих управлінських рішень внаслідок зростання потоків оперативної інформації та потоку адміністративних рішень. Одним з напрямів на шляху вдосконалення організаційно-економічного механізму цих структур є перехід до децентралізації системи управління, можливості якої дають змогу розподілити повноваження з прийняття рішень між різними рівнями управління, відповідальність щодо планування й контролювання доходів та витрат, а також виявляти ефективність діяльності кожного структурного підрозділу підприємства, здійснювати контроль та планування різних господарських показників, аналізувати відхилення фактичних показників від запланованих.

Узагальнюючим поняттям під час децентралізації управління А.Д. Шеремет називає центр відповідальності [1], який дає змогу розглядати організаційну структуру сучасного підприємства як сукупність різних центрів відповідальності, пов'язаних лініями відповідальності, оскільки під час децентралізації управління можна охоплювати всі структурні одиниці зверху донизу та визначати місце кожної структурної одиниці (підрозділу, відділу, сегменту) щодо делегування їй відповідних повноважень та відповідальності.

Л.В. Нападовською визначено, що центром відповідальності є наявні структурні елементи діяльності на чолі з відповідальним керівником [2]. Зокрема, виділення центрів відповідальності науковці пов'язують з розподілом повноважень між працівниками підприємства та наданням керівникам підрозділу прав самостійно приймати рішення, закріпленням відповідальності за наслідки таких рішень.

Важливим аспектом в обліку Ч.Т. Хорнгрен і Дж. Фостер [3] вважають виділення окремих підрозділів як об'єктів обліку, оскільки центри відповідальності є тими підрозділами, за якими можна обліковувати виконання їх менеджерами чітко встановлених обов'язків.

Отже, децентралізація управління не лише дає змогу визначити місце кожного структурного підрозділу в інформаційному просторі, делегуючи йому певні повноваження й відповідальність, але й є якісно новим типом управління, спрямованим на максимізацію прибутків.

В організаційній структурі суб'єктів господарської діяльності аграрного сектору функціонують різні структурні підрозділи (центри відповідальності), а саме майстерні, цехи, механізовані загони, бригади, відділи, служби, керівники яких несуть повну відповідальність за результати діяльності своїх підрозділів та контролюють їх. Система обліку за центрами відповідальності дає змогу оцінювати діяльність таких центрів відповідальності та їх керівників на підставі зібраної, накопиченої, проаналізованої та представленної інформації про їх витрати та результати. Визначення науковців щодо центрів відповідальності дали змогу узагальнити характерні ознаки системи обліку за центрами відповідальності (рис. 1).

Таким чином, у наукових працях метод обліку витрат за центрами відповідальності та місцями виникнення витрат визначається не лише як внутрішній інструмент контролю виробничих витрат окремих підрозділів, але й як основа оцінювання діяльності підприємства загалом.

В організаційному процесі сільськогосподарських підприємств поділ підприємства на структурні підрозділи можна розглядати як один з його досить важливих аспектів, адже колективи працівників виробничих підрозділів є об'єктами управлінського впливу з боку їх керівників та об'єктами планування.

Іншим аспектом є комунікаційні зв'язки різних рівнів управління підприємства з огляду на взаємовідносини їх повноважень. Отже, з урахуванням особливостей організаційної структури аграрного підприємства (рис. 2) загальну систему центрів витрат можна розглядати за двома групами, такими як технологічні центри витрат і дискреційні центри витрат.

1) Технологічні центри витрат:

- центри витрат основного виробництва (рослинництво, тваринництво, переробка);
- центри витрат допоміжного виробництва (ремонтна майстерня, вантажний автотранспорт, електропостачання, водопостачання, тепlopостачання тощо);
- центри витрат обслуговування виробничих процесів (машинно-тракторний парк).

2) Дискреційні центри витрат:

- центр адміністративних витрат
- центр маркетингово-збутових витрат.

Закріплення центрів відповідальності за виділеними сегментами в організаційній структу-

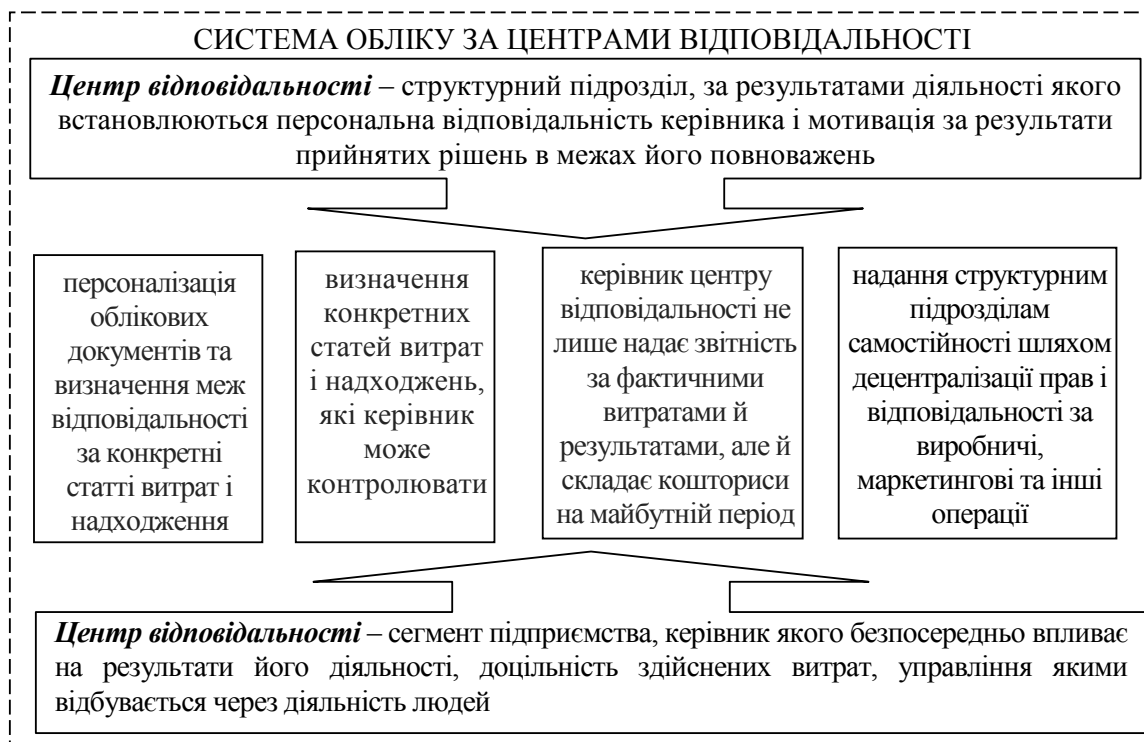


Рис. 1. Характерні ознаки системи обліку за центрами відповідальності

Джерело: узагальнено за [4; 5]



Рис. 2. Загальна схема центрів витрат основної діяльності агроформування

рі підприємства буде впливати на організаційну структуру управління, побудовану на основі центрів відповідальності; робочий план рахунків; документообіг. Отже, для організації обліку за центрами відповідальності необхідно передбачити специфіку його ведення в обліковій політиці підприємства, зокрема розроблення плану рахунків за центрами витрат, групування витрат за центрами за їх різноманітністю, розподіл центрів витрат на основні й допоміжні, первинні й вторинні, форми внутрішньої звітності тощо.

Отже, облікова політика підприємства щодо обліку за центрами відповідальності має містити інформацію про:

- планово-оціночні показники діяльності центрів відповідальності;
- затверджені норми й нормативи;
- можливість використання трансфертних цін;
- відображення на бухгалтерських рахунках результатів діяльності центрів відповідальності.

Для оцінювання діяльності центрів відповідальності необхідним є вибір показників оцінювання, що залежить насамперед від типу такого центру. Діяльність центрів витрат оцінюють переважно на основі аналізу відхилень від бюджетних або стандартних витрат. Так, діяльність центрів прибутку оцінюють на підставі звіту, який відображає прибуток кожного центру, а діяльність центрів доходів – за обсягом та структурою продажу.

Орієнтиром діяльності й засобом оцінювання кожного центру відповідальності є своя група показників, яка закріплюється за кожним центром відповідальності відповідно до поставлених цілей та завдань. В бухгалтерському обліку діяльність центрів відповідальності як об'єктів управління буде відображатися шляхом формування кількісних показників, сукупність яких становить інформаційну модель цієї діяльності. Отже, виділення бюджетних та оціночних показників, включення їх в інформаційні потоки в системі внутрішньовиробничих планів та звітів є важливими умовами організації обліку за центрами відповідальності [5].

Оцінювання діяльності центрів відповідальності здійснюють з дотриманням певних критеріїв (рис. 3).

Так, наприклад, для оцінювання діяльності центру відповідальності «Відділ матеріально-технічного постачання» можуть бути вибрані такі групи показників:

- 1) забезпечення виробничого процесу паливно-мастильними матеріалами, запасними частинами, матеріалами сільськогосподарського призначення (зокрема, показники забезпеченості та виконання договорів у процесі виробництва);
- 2) витрати на поставку виробничих запасів;
- 3) ліміти виробничих запасів.

Загальноприйнятим є передбачення в системі обліку за центрами відповідальності:

- визначення центрів відповідальності за їх видами;
- складання бюджетів (планів чи нормативів) для кожного центру відповідальності;
- регулярного складання в центрах відповідальності звітів про результати їх роботи порівняно із запланованими показниками діяльності.

Необхідними передумовами створення на підприємстві дієвої системи внутрішньої звітності є вивчення тих завдань, які вирішують керівники різних підрозділів, та виявлення потреб в інформаційному забезпеченні. Це здебільшого забезпечується для організації самоконтролю керівників центрів відповідальності шляхом формування інформаційної бази в системі внутрішньої звітності підприємства. Передусім складають інформаційні карти, які містять інформацію про діяльність структурних підрозділів [4]. Для здійснення обліку за центрами відповідальності збирають інформацію про витрати й доходи за кожним окремим центром відповідальності задля виявлення відхилень, встановлюють причини відхилень відповідальних осіб.

В економічній літературі єдиний підхід до трактування внутрішньої звітності, зокрема звітності центрів відповідальності, не сформований. Більшість науковців використовує по-

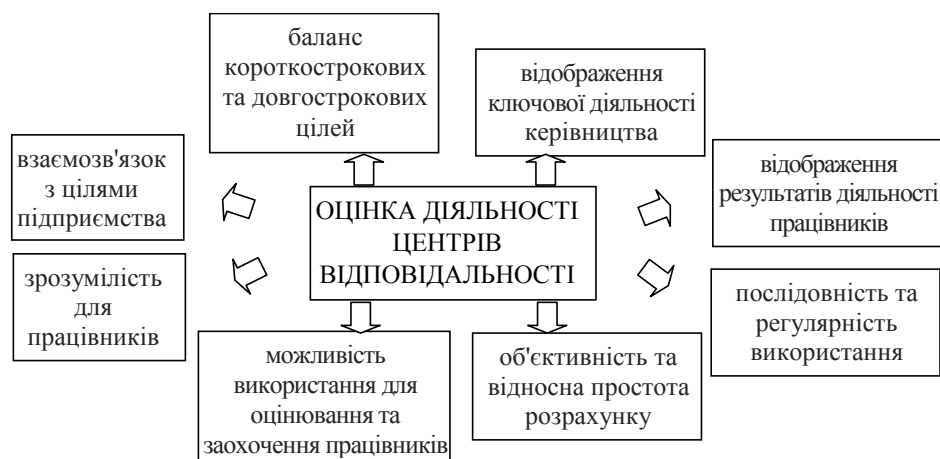


Рис. 3. Критерії оцінювання діяльності центрів відповідальності

Джерело: адаптовано на основі [4]

няття «управлінська звітність», «управлінська бухгалтерська звітність», «внутрішня бухгалтерська звітність», «внутрішня управлінська звітність». Однак нині необхідна конкретизація як самого трактування, так і структури, змісту та форми внутрішньої звітності для забезпечення оперативною інформацією керівників центрів відповідальності різних рівнів. Отже, внутрішня звітність центрів відповідальності має відповідати певним вимогам та бути систематизованою за певними ознаками (рис. 4).

Прийнято систематизувати внутрішню звітність за рівнями управління (оперативна, поточна, зведена), напрямками діяльності (за результатами операційної діяльності, результатами фінансової діяльності, результатами інвестиційної діяльності, кадровими аспектами, соціальними аспектами, екологічними аспектами, дослідженнями та інноваціями), видами доходів і витрат (основного виробництва, допоміжного виробництва, непромислових виробництв, за видами продукції, робіт, послуг), періодами звітування (періодична (тиждень, декада, місяць, квартал, рік), на вимогу), обсягом (загальна, часткова), змістом (комплексна, аналітична, тематична), формою подання (текстова, таблична, графічна, комбінована, електронна, усна, презентація), призначенням (інформаційна, планова, контрольна), цільовим використанням (прогнозна, оціночна), користувачами (структурними підрозділами, центрами відповідальності, напрямками роботи), рівнем конфіденційності (для конкретної особи, групи осіб, всіх зацікавлених осіб) [6].

Причому загалом внутрішня звітність повинна давати можливість для встановлення відхилень фактичних показників від планових, нормативних показників, розрахунку впливу визначених відхилень від фактичних результатів діяльності структурних підрозділів підприємства. Внутрішні звіти надаються користувачам у зручному для сприйняття вигляді без необхідності проведення додаткових розрахунків окремих показників, що дає їм можливість прийняття оперативних управлінських рішень.

Конкретний зміст певної форми внутрішньої звітності, специфіка інструментів та методів, застосовуваних у системі обліку й звітності за центрами відповідальності, залежать від того, який статус має цей центр відповідальності. Як правило, виділяють чотири види центрів відповідальності, такі як центри витрат, центри доходів, центри прибутку, центри інвестицій. Ключовим завданням під час впровадження на підприємстві системи обліку за центрами відповідальності є контрольованість статей звіту, оскільки вони мають бути закріплені за певними підрозділами та конкретними відповідальними особами, а керівник такого підрозділу повинен мати реальну можливість впливати на величину цих статей.

Підприємства можуть використовувати як типові форми, затверджені галузевими міністерствами й відомствами, так і довільні форми, розроблені самостійно з огляду на потреби управлінського персоналу й контролю діяльності. Отже, з огляду на контрольованість факторів, що впливають на величину зазначених у формах внутрішньої звітності показників, най-

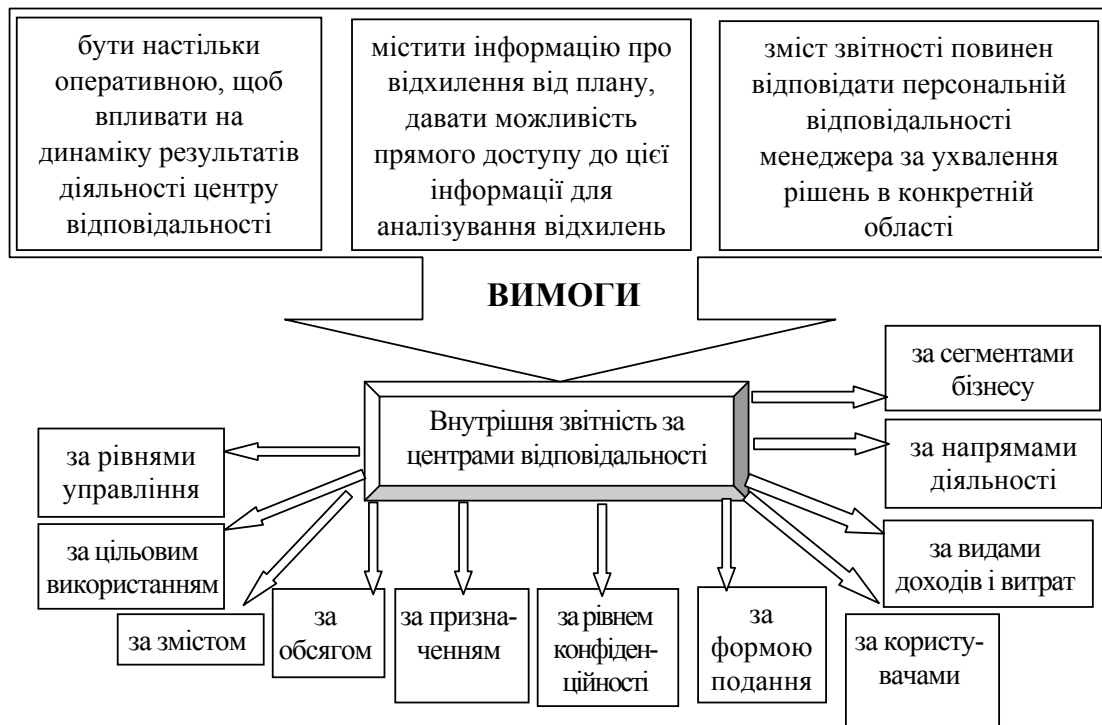


Рис. 4. Вимоги до внутрішньої звітності центрів відповідальності та її види

Джерело: згруповано на основі [1; 4; 6]

частіше виокремлюють такі їх види, як кошторис обліку відповідальності (складається для центрів витрат у розрізі статей калькуляції та за видами операційних витрат), гнучкий кошторис (для по-статейного перерахунку очікуваних витрат на фактичний обсяг виробництва), звіт про виконання кошторису (порівняння фактичних результатів із запланованими величинами, визначення сприятливих та несприятливих відхилень від заданих параметрів), звіт про прибуток (відображає витрати й надходження підрозділів аж до формування валового прибутку від реалізації або операційного прибутку), звіт про маржинальний дохід (розрахунок показника маржинального доходу шляхом зіставлення змінних витрат і надходжень центрів прибутку), традиційні фінансові звіти (розрахунок спеціальних планових та фактичних аналітичних показників центру інвестицій).

Для оцінювання результатів діяльності конкретних менеджерів, відповідальних за певні напрями бізнесу або діяльність територіально відокремлених ділянок бізнесу, виникла необхідність формування звітності за сегментами бізнесу, а саме галузевими (за видами діяльності) та територіальними (за географічною ознакою), що відповідає міжнародній практиці. Отже, існують два види звітних сегментів, а саме господарські та географічні. Такі сегменти є центрами відповідальності, зокрема, у сільськогосподарських підприємствах. Звітність сегментів водночас є й зовнішньою звітністю, оскільки вона включена до складу фінансової звітності підприємства (П(С)БО 29), й внутрішньою звітністю, оскільки вона значною мірою базується на даних управлінського обліку, а її інформація використовується для оцінювання сегментів та прийняття внутрішньогосподарських тактичних і стратегічних рішень. Причому керівництво підприємства має можливість й контролювати діяльність центрів відповідальності, й оцінювати якість роботи та професійну придатність менеджерів, що їх очолюють, й формувати систему матеріального та морального стимулювання персоналу підприємства.

Згідно з П(С)БО 29 [7] звіт «Інформація за сегментами» (форма № 6) є додатком до приміток до річної фінансової звітності, в якому розкривають інформацію про доходи, витрати, фінансові результати, активи та зобов'язання звітних сегментів. Зокрема, в розділі I форми № 6 детально розкривають інформацію про пріоритетні звітні сегменти підприємства. Як пріоритетний звітний сегмент може бути вибрано:

- господарський;
- географічний виробничий;
- географічний збутовий.

Під час визначення виду пріоритетного звітного сегменту враховують організаційну структуру підприємства. Результат такого вибору необхідно відобразити в наказі про облікову політику. Так, якщо організаційна структуризація виробничих та інших відокремлених підрозділів певного сільськогосподарського підприємства побудова-

на за видами продукції (товарів, робіт, послуг), що виробляються, то пріоритетним визнають господарський вид сегмента, а допоміжним – географічний. Водночас у П(С)БО 29 [7] зазначено, що якщо організаційна структуризація виробничих та інших відокремлених підрозділів підприємства здійснювалася за регіонами, в яких підприємство функціонує, то пріоритетним визнають географічний вид сегмента, а допоміжним – господарський. За відсутності чітких переваг залежності фінансових результатів та ризиків пріоритетним звітним сегментом визнають господарський сегмент, а допоміжним – географічний.

Отже, в розділі I форми № 6 наводять детальну інформацію про фінансові показники основної діяльності сегментів (доходи, витрати) за кожним пріоритетним звітним сегментом, а також нерозподілені доходи та витрати. Крім того, зазначають відомості про балансову вартість активів та зобов'язань пріоритетних звітних сегментів, а також суму капітальних інвестицій та амортизаційних відрахувань таких сегментів.

У розділах II і III форми № 6 розкривають інформацію про допоміжні звітні сегменти. При цьому вибір допоміжних звітних сегментів та зміст інформації, що має бути наведена в розділах II і III форми № 6, також залежать від того, який сегмент вибрано пріоритетним (табл. 1). Причому підприємство може доповнити перелік показників діяльності допоміжних звітних сегментів, що відображаються в розділах II і III форми № 6 (підпункт 31.4 П(С)БО 29).

У діяльності сільськогосподарських підприємств виділяють саме ті господарські сегменти, які обумовлені й розміщенням підрозділів в одному географічному районі, й їх організаційною побудовою за видами продукції (робіт, послуг), що виробляються. Такі сегменти виділяють як на основі центрів відповідальності (центрів доходу, тобто продажу продукції, центрів прибутку, тобто виробництва й продажу продукції), так і на основі видів виробництва (як центри технологічних витрат).

Отже, організаційна структура сільськогосподарського підприємства, діюча система обліку витрат на виробництво продукції (робіт, послуг), внутрішньогосподарська звітність є підґрунтям виділення центрів відповідальності та визначення господарських сегментів. Нормативне регулювання акцентує увагу на діяльності підприємства в розрізі підрозділів, що дає змогу здійснювати більш якісний аналіз його діяльності, показники якої обчислюють на основі принципів внутрішньої звітності центрів відповідальності. Однак окремі положення П(С)БО 29 вимагають удосконалення, зокрема з розмежування тієї інформації, що належить до сфери управлінського обліку (внутрішня звітність), публічне висвітлення якої є небажаним для підприємства через можливість істотного впливу на його конкурентне положення на ринку, та інформації, що формується у фінансовому обліку (зовнішня звітність), а також є загальнодоступною для зовнішніх користувачів.

Таблиця 1

Вибір допоміжних звітних сегментів

Розділ I	Розділ II		Розділ III	
вид пріоритетного звітного сегменту	вид допоміжного звітного сегменту	інформація, яку розкривають	вид допоміжного звітного сегменту	інформація, яку розкривають
Господарський	Географічний збутовий	Дохід від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям* (підпункт 22.1 П(С)БО 29)	Географічний виробничий	Балансова вартість активів та капітальні інвестиції (підпункт 31.1 П(С)БО 29)
Географічний виробничий	Господарський	Дохід від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям*, а також балансова вартість активів і капітальні інвестиції (підпункти 22.1 і 31.2 П(С)БО 29)	Географічний збутовий**	Дохід від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям* (підпункт 22.3 П(С)БО 29)
Географічний збутовий			Географічний виробничий**	Балансова вартість активів та капітальні інвестиції (підпункт 31.3 П(С)БО 29)

* за мінусом ПДВ, акцизного податку, знижок та інших вирахувань з доходу

** якщо активи підприємства й покупці розташовані в різних регіонах

Джерело: складено на основі [8]

Висновки. Впровадження обліку за центрами відповідальності, звітності та бюджетування матеріальних витрат у системі управлінського обліку сільськогосподарських підприємств сприяє порівнянню фактичних витрат із нормативами, а також правильній організації контролю за їх наявністю, рухом та оцінюванням, що має першочергове значення. Децентралізація управління, виокремлення в системі бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю центрів відповідальності, організація обліку витрат за центрами відповідальності дають змогу оптимізувати управлінський процес, підвищити зацікавленість керівників та працівників структурних підрозділів підприємства в результатах їх діяльності, розширити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, підвищити ефективність виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управленческий учет : учебное пособие / под ред. А.Д. Шеремета. 2-е изд. Москва : ФБК-ПРЕСС, 2001. 512 с.
2. Нападowska Л.В. Управлінський облік : підручник для ВНЗ. 2-ге вид., доопрац. та доп. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 648 с.
3. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер с англ. О.Д. Кавериной, И.В. Романовского ; под ред. Я.В. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 2003. 416 с.
4. Садовська І.Б., Божидарнік Т.В., Нагірська К.Є. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 688 с.
5. Каверина О.Д. Управленческий учет: теория и практика : учебник для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2016. 488 с.
6. Ясінська А.І., Демків Н.І. Методика формування управлінської звітності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2017. № 862. С. 305–312.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами» : Наказ Міністерства фінансів України від 19 травня 2005 р. № 412. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>
8. Вороная Н.О., Чернишова Н.В. Інформація за сегментами (форма № 6). *Податки та бухгалтерський облік.* 2017. № 6. URL : <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/january/issue-06/article-24500.html>

REFERENCES:

1. Sheremet A.D. (2001) *Upravlencheskiy uchet* [Management Accounting] Moscow : FBK-PRESS (in Russian).
2. Napadovska L.V. (2010) *Upravlinskiy oblik* [Management Accounting] Kyjiv : Kyjivskij nacionalnij torhovo-ekonomichnij universytet (in Ukrainian).
3. Khorngren Ch.T., Foster Dzh. (2003) *Bukhgaltersky uchet: upravlencheskiy aspekt* [Accounting: management aspect] Moscow : Finansy i statistika (in Russian).
4. Sadovska I.B., Bozhidarnik T.V., Nahirskaja K.Je. (2010) *Bukhgaltersky oblik* [Accounting] Kyjiv : Centr uchbovoji literatury (in Ukrainian).
5. Kaverina O.D. (2016) *Upravlencheskiy uchet: teoriya i praktika* [Management Accounting: Theory and Practice] Moscow : Yurayt (in Russian).
6. Jasinska A.I., Demkiv N.I. (2017) *Metodyka formuvannja upravlinskoji zvitnosti pidpryjemstva* [Methodology of formation of managerial reporting of the enterprise]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivska politehnika". Serija: Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrajinі: etapy stanovlennja i problemy rozvytku*, no. 862, pp. 305–312.
7. Ministerstvo finansiv Ukrajinjy (2005) *Polozhennja (standart) bukhhgalterskoghho obliku 29 "Finansova zvitnistj za seghmentamy"* [Accounting Standard (Standard) 29 "Financial Statements by Segments"], no. 412. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>
8. Voronaja N.O., Chernyshova N.V. (2017) *Informacija za seghmentamy (forma no. 6)* [Information by segments (form 6)]. *Podatky ta bukhhgalterskiy oblik*, no. 6. Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/january/issue-06/article-24500.html>

УДК 657

Тесленко Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету Державної фіскальної служби України

Teslenko Tamara

Candidate of Sciences (Economics), associate professor
Associate Professor of the Department of Accounting
University State Fiscal Service of Ukraine

ХАРАКТЕРИСТИКА НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ПОБУДОВА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ

CHARACTERISTICS OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS AND CONSTRUCTION OF ACCOUNTING IN NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

Характерною ознакою розвитку економіки кожної держави є формування ринку фінансових послуг, який в Україні представлений банками, страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами, кредитними спілками, ломбардами, інвестиційними та лізинговими компаніями. Значна частина на ринку фінансових послуг належить небанківським фінансовим установам, які є юридичними особами та не є банками, а також надають одну або кілька фінансових послуг. Перелік фінансових послуг, що надаються небанківськими фінансовими установами, є досить різноманітним. Сутність фінансової послуги полягає у забезпеченні руху фінансових активів. Отже, це є підприємницькою діяльністю, яка не є виробничою, торговельною чи банківською. Такі особливості діяльності небанківських фінансових установ впливають на побудову бухгалтерського обліку їх господарської діяльності та відображення у звітності наявних активів, власного капіталу, зобов'язань та фінансових результатів. У статті розглянуто характеристику небанківських фінансових установ відповідно до визначень, наведених у нормативних документах з регулювання ринків фінансових послуг. Розглянуто нормативну базу, яка регулює порядок організації бухгалтерського обліку в небанківських фінансових установах. Окреслено основні чинники, що впливають на формування облікової політики небанківської фінансової установи.

Ключові слова: небанківська фінансова установа, фінансова послуга, особливості діяльності, бухгалтерський облік, організація бухгалтерського обліку, облікова політика.

АННОТАЦІЯ

Характерной особенностью развития экономики каждого государства является формирование рынка финансовых услуг, который в Украине представлен банками, страховыми компаниями, негосударственными пенсионными фондами, кредитными союзами, ломбардами, инвестиционными и лизинговыми компаниями. Значительная часть на рынке финансовых услуг принадлежит небанковским финансовым учреждениям, которые являются юридическими лицами и не являются банками, а также предоставляют одну или несколько финансовых услуг. Перечень финансовых услуг, которые предоставляют небанковскими финансовыми учреждениями, является достаточно разнообразным. Сущность финансовой услуги заключается в обеспечении движения финансовых активов. Итак, это является предпринимательской деятельностью, которая не является производственной, торговой или банковской. Такие особенности деятельности небанковских финансовых учреждений влияют на построение бухгалтерского учета их хозяйственной деятельности и отображение в отчетности имеющихся активов, собственного капитала, обязательств и финансовых результатов. В статье рассмотрена характеристика небанковских

финансовых учреждений в соответствии с определениями, приведенными в нормативных документах по регулированию рынков финансовых услуг. Рассмотрена нормативная база, регулирующая порядок организации бухгалтерского учета в небанковских финансовых учреждениях. Очерчены основные факторы, влияющие на формирование учетной политики небанковского финансового учреждения.

Ключевые слова: небанковское финансовое учреждение, финансовая услуга, особенности деятельности, бухгалтерский учет, организация бухгалтерского учета, учетная политика.

ANNOTATION

A characteristic feature of the economic development of each state is the formation of the financial services market, which in Ukraine is represented by banks, insurance companies, non-state pension funds, credit unions, pawnshops, investment and leasing companies. A significant part of the financial services market belongs to non-bank financial institutions that are legal entities and are not a bank and provide one or more financial services. The list of financial services provided by non-bank financial institutions is quite diverse. The essence of the financial service is to secure the movement of financial assets. That is, it is an entrepreneurial activity that is not a production or trading activity and is not a banking activity. Such features of the activities of non-bank financial institutions affect the construction of accounting for their business and reflection in the accounts of available assets, equity, liabilities and financial results. The article deals with the definition of non-bank financial institutions that are used in existing regulations. Also, the characteristics of non-bank financial institutions by their types are presented in accordance with the definitions given in regulatory documents on the regulation of financial services markets. In particular, the characteristics of insurers, a credit union, a pawnshop, a non-state pension fund, a leasing company, a trust company, an investment fund, an investment company are considered. Each non-bank financial institution is required to keep records of its business activities and compile accounts in order to meet the needs of their owners, users of financial services and other stakeholders. Taking into account the peculiarities of the activities of non-bank financial institutions, the chief accountants of such entities submit appropriate requirements, which are also regulated by the applicable regulations. It is noted that a non-bank financial institution independently develops a system of accounting and a procedure for summarizing information on business activities in financial statements. In particular, the competence of a non-bank financial institution includes the formation of accounting policies. The main factors influencing the formation of the accounting policy of a non-bank financial institution are outlined.

Key words: non-banking financial institution, financial service, features of activity, accounting, organization of accounting, accounting policy.

Постановка проблеми. Існування ринку фінансових послуг є необхідною умовою розвитку сучасної економіки, показником її ефективності та розвитку держави. Ринок фінансових послуг сприяє фінансовому забезпеченню розвитку економіки держави через акумулювання грошових коштів та інших фінансових активів задля ефективності їх використання та отримання економічної вигоди. Інформація щодо результатів надання фінансових послуг відповідними суб'єктами господарювання групується й узагальнюється в системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності. Однак з огляду на особливості діяльності суб'єктів господарювання, що надають фінансові послуги, є певні особливості побудови та ведення бухгалтерського обліку, складання й подання звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку фінансових послуг науковців постійно приділяють увагу. Зокрема, О.Л. Дорош [1], І.С. Караулова [2], В.П. Левченко [3], С.В. Міщенко [4], Є.А. Поліщук [5], І.О. Школьник [6] розглядають класифікацію небанківських фінансових установ, державне регулювання їх діяльності, роль в економічному середовищі держави. Також окремі наукові праці присвячені питанням обліку діяльності небанківських фінансових установ, зокрема це роботи таких вчених, як М.Й. Гейдз [7], О.О. Гончаренко [8], Г.М. Лютова [8], Ж.В. Прокопенко [9].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на результати попередніх досліджень щодо характеристики небанківських фінансових установ та особливостей бухгалтерського обліку їх діяльності метою статті є розгляд нормативно-правового регулювання діяльності небанківських фінансових установ у сучасних умовах господарювання та визначення ключових моментів щодо побудови бухгалтерського обліку вищезазначених суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулятивних та наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг визначені Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [10]. Згідно

з цим Законом фінансова установа – це юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку [10]. Фінансова послуга – це операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, задля отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [10].

До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди, а також компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг.

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [10] відсутнє визначення небанківських фінансових установ. Однак їх характеристика надається в інших нормативних документах, що видані Національним банком України (табл. 1).

Отже, визначення небанківської фінансової установи є досить зрозумілим. Перелік небанківських фінансових установ є досить широким, кожна установа має свій особливий вид діяльності та послуг, що надаються. У табл. 2 наведено характеристику кожного виду небанківських фінансових установ згідно з відповідними законодавчими актами.

Кожна фінансова установа, зокрема небанківська фінансова установа, зобов'язана вести облік своїх операцій та надавати звітність відповідно до вимог законів та нормативно-правових актів державних органів щодо регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг.

Обов'язковість та порядок організації й ведення бухгалтерського обліку в небанківських фінансових установах (крім банків) регулюють такі законодавчі та нормативні акти:

Таблиця 1

Визначення небанківської фінансової установи за нормативними джерелами

Визначення	Джерело
Юридична особа, яка відповідно до законодавства України не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг, внесена до державного реєстру фінансових установ, який ведеться Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, або Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у порядку, установленому законодавством України	Положення про порядок надання небанківським фінансовим установам, національному оператору поштового зв'язку генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій, затверджене Постановою Правління НБУ від 9 серпня 2002 року № 297 (пункт 2.14) [11]
Юридична особа, яка відповідно до законодавства України не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та внесена до Державного реєстру фінансових установ у порядку, установленому законодавством України	Положення про порядок видачі небанківським фінансовим установам ліцензії на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків, затверджене Постановою НБУ від 17 серпня 2017 року № 80 (пункт 4.11) [12]

Джерело: узагальнено автором на основі [11; 12]

Таблиця 2

Характеристика небанківських фінансових установ за їх видами

Вид НФУ	Характеристика	Джерело
Страховик (страхова компанія, страхова організація)	Фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України «Про господарські товариства», з урахуванням того, що учасників кожної з таких фінансових установ має бути не менше трьох, та інших особливостей, передбачених цим Законом. Вони одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності	Закон України «Про страхування» [13]
Кредитна спілка	Неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах задля задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки	Закон України «Про кредитні спілки» [14]
Ломбард	Фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду	Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами [15]
Недержавний пенсійний фонд	Юридична особа, створена відповідно до цього Закону, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно задля накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному цим Законом порядку. Суб'єктом другого рівня системи пенсійного забезпечення є недержавний пенсійний фонд, який створений та діє відповідно до законодавства про недержавне пенсійне забезпечення, відповідає вимогам цього Закону для отримання ліцензії на надання послуг у накопичувальній системі пенсійного страхування	Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [16]
Лізингова компанія (лізингодавець)	Юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингодержувачу	Закон України «Про фінансовий лізинг» [17]
Довірчі товариства	Товариство з додатковою відповідальністю, яке здійснює представницьку діяльність відповідно до договору, укладеного з довірцями майна щодо реалізації їх прав власників. Майном довірителя є кошти, цінні папери та документи, які засвідчують право власності довірителя	Декрет КМУ «Про довірчі товариства» [18]
Інвестиційний фонд	Юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства з урахуванням вимог, встановлених цим Положенням, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування	Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» [19]
Інвестиційна компанія	Торговець цінними паперами, який, окрім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення	

Джерело: узагальнено автором на основі [13–19]

1) Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [20], який визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;

2) Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), які є нормативно-правовими актами, затвердженими Міністерством фінансів України, що визначають принципи та методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які не суперечать міжнародним стандартам;

3) Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [21];

4) накази та листи Міністерства фінансів України, що роз'яснюють порядок застосування стандартів бухгалтерського обліку;

5) Професійні вимоги до головних бухгалтерів фінансових установ [22];

6) Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання

екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг [23];

7) нормативні документи, видані Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг) (постанови, інструкції, положення, методичні рекомендації тощо);

8) інші нормативні акти.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів та звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років несе власник або уповноважений орган, який здійснює керівництво фінансовою установою відповідно до законодавства та установчих документів.

Нацкомфінпослуг у межах своєї компетенції визначає професійні вимоги до керівників, головних бухгалтерів (осіб, відповідальних за ведення бухгалтерського обліку, зокрема на підставі договорів) фінансових установ та може вимага-

ти звільнення з посад осіб, що не відповідають встановленим вимогам для зайняття таких посад, або розірвання відповідних договорів.

До головних бухгалтерів фінансових установ висуваються відповідні вимоги, передбачені Професійними вимогами до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ [22]. Професійні вимоги поширюються на керівників та головних бухгалтерів таких фінансових установ:

- страховики;
- недержавні пенсійні фонди;
- кредитні спілки;
- кредитно-гарантійні установи;
- ломбарди;
- інші фінансові установи (крім банків, установ, що є професійними учасниками фондового ринку, інститутів спільного інвестування щодо їх діяльності на фондовому ринку, фінансових установ, які мають статус міжурядових міжнародних організацій, Державного казначейства України та державних цільових фондів).

Фінансова установа самостійно:

- вибирає форму організації бухгалтерського обліку;
- визначає облікову політику;
- вибирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку й способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [20], а також з урахуванням особливостей своєї діяльності та технології обробки облікових даних;
- розробляє систему й форми внутрішньогосподарського обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
- затверджує правила документообігу та технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків та реєстрів аналітичного обліку;
- може виділяти кошти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інших відокремлених підрозділів, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства;
- визначає доцільність застосування міжнародних стандартів (крім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством).

Під час побудови бухгалтерського обліку в небанківських фінансових установах слід враховувати специфіку їх діяльності та вимоги чинного законодавства як з боку регулювання ринку фінансових послуг, так і з боку регулювання ведення бухгалтерського обліку суб'єктами підприємницької діяльності.

Таким чином, на побудову бухгалтерського обліку небанківських фінансових установ впливають особливості їх діяльності. Вони не належать до банків, хоча працюють у сфері ринків фінансових послуг. Вони не є виробничими або торговельними підприємствами, але ведення бухгалтерського обліку відбувається відповід-

но до НП(С)БО та Інструкції з використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, власного капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій [21].

Отже, з урахуванням особливостей діяльності небанківських фінансових установ, де основним видом діяльності є надання фінансових послуг, доцільно під час формування облікової політики такої установи приділити значну увагу питанням визнання доходів, витрат, формуванню фінансових результатів, а також відображенню цієї інформації у звітності установи, оскільки небанківські фінансові установи зобов'язані оприлюднювати свою фінансову звітність задля інформаційного забезпечення вимог інвесторів, клієнтів та інших користувачів.

Висновки. Отже, небанківські фінансові установи відіграють суттєву роль на ринку фінансових послуг. Перелік фінансових послуг, що надаються небанківськими фінансовими установами є досить різноманітним. Державне регулювання діяльності таких фінансових установ здійснюється безпосередньо Нацкомфінпослуг, а порядок організації та ведення бухгалтерського обліку регулюється нормативними документами, що видані Міністерством фінансів України та Нацкомфінпослуг. Отже, бухгалтерський облік потрібно будувати з урахуванням особливостей діяльності небанківських фінансових установ відповідно до вимог чинних законодавчих актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорош О.Л. Небанківські фінансові інститути в економічній системі України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01. Львів, 2003. 224 с.
2. Каракулова І.С. Небанківські фінансові установи на ринку фінансових послуг України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08. Київ, 2008. 234 с.
3. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 368 с.
4. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08. Київ, 2009. 246 с.
5. Поліщук Є.А. Класифікація небанківських фінансових установ. *Ринок цінних паперів*. 2012. № 12. С. 3–8.
6. Школьник І.О. Стратегія розвитку фінансового ринку України : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08. Суми, 2008. 440 с.
7. Гейдз М.Й. та ін. Обліково-аналітичне забезпечення управління небанківськими фінансовими установами : монографія. Київ : ДКС-центр, 2009. 392 с.
8. Гончаренко О.О., Лютова Г.М. Особливості обліку в небанківських фінансових установах : навчальний посібник. Київ : УБС НБУ, 2013. 351 с.
9. Прокопенко Ж.В. Господарська діяльність небанківських фінансових установ як об'єкт нормативно-правового регулювання: облікові аспекти. *Агроевіт*. 2017. № 8. С. 60–64.
10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

11. Положення про порядок надання небанківським фінансовим установам, національному оператору поштового зв'язку генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій : Постанова НБУ від 9 серпня 2002 року № 297. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0712-02>
12. Положення про порядок видачі небанківським фінансовим установам ліцензії на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків : затверджене Постановою НБУ від 17 серпня 2017 року № 80. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0080500-17#n14>
13. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
14. Про кредитні спілки : Закон України від 20 грудня 2001 року № 2908-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>
15. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами : затверджене Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26 квітня 2005 року № 3981. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05>
16. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
17. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 року № 723/97-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80/ed19990130>
18. Про довірчі товариства : Декрет КМУ від 17 березня 1993 року № 23-93. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/23-93>
19. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії : Указ Президента України від 19 лютого 1994 року № 55/94. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94>
20. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні (зі змінами і доповненнями) : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
21. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
22. Професійні вимоги до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ : затверджені Розпорядженням Держфінпослуг від 13 липня 2004 року № 1590. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0955-04>
23. Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг : затверджене Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26 квітня 2005 року № 3981. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0122-04>
5. Polishchuk Ye.A. Klasyfikatsiia nebankivskykh finansovykh ustanov / Ye.A. Polishchuk // Rynok tsinnykh paperiv. 2012. № 12. S. 3–8.
6. Shkolnyk I.O. Stratehiia rozvytku finansovoho rynku Ukrainy : dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.08 / I.O. Shkolnyk. Sumy, 2008. 440 s.
7. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia nebankivskymy finansovymy ustanovamy : monohrafiia / M.Y. Heidz ta in. K.: DKS-tsent, 2009. 392 s.
8. Osoblyvosti obliku v nebankivskykh finansovykh ustanovakh : navch. posibnyk / O.O. Honcharenko, H.M. Liutova. K.: UBS NBU, 2013. 351 s.
9. Prokopenko Zh.V. Hospodarska diialnist nebankivskykh finansovykh ustanov yak ob'iekt normatyvno-pravovoho rehuliuвання: oblikovi aspekty / Zh.V. Prokopenko // Ahrosvit. 2017. № 8. S. 60–64.
10. Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh : Zakon Ukrainy vid 12 lypnia 2001 roku № 2664-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
11. Polozhennia pro poriadok nadannia nebankivskym finansovym ustanovam, natsionalnomu operatoru poshtovoho zviatzku heneralnykh litsenzii na zdiisnennia valiutnykh operatsii : Postanova NBU vid 09.08.2002 roku № 297. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0712-02>
12. Polozhennia pro poriadok vydachi nebankivskym finansovym ustanovam litsenzii na perekaz koshtiv u natsionalnii valiuti bez vidkryttia rakhunkiv, zatv. Postanovoiu NBU 17.08.2017 roku № 80. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0080500-17#n14>
13. Pro strakhuvannia : Zakon Ukrainy vid 07.03.1996 roku № 85/96-VR. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
14. Pro kredytni spilky : Zakon Ukrainy vid 20.12.2001 roku № 2908-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>
15. Polozhennia pro poriadok nadannia finansovykh posluh lom-bardamy, zatv. Rozporiadzhenniam Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy vid 26.04.2005 roku № 3981. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05>
16. Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia : Zakon Ukrainy vid 09.07.2003 roku № 1057-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
17. Pro finansovi lyzynh : Zakon Ukrainy vid 16.12.1997 roku № 723/97-VR. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80/ed19990130>
18. Pro dovirchi tovarystva : Dekret KМУ vid 17.03.93 roku № 23–93. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/23-93>
19. Pro investytsiini fondy ta investytsiini kompanii : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 19.02.1994 roku № 55/94. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94>
20. Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini (zi zminamy i dopovnenniamy) : Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 roku № 996-KhIV. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
21. Instruktisiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalter-skoho obliku, aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii, zatv. Nakazom Ministerstva Finansiv Ukrainy vid 30.11.99 roku № 291. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
22. Profesiini vymohy do kerivnykiv ta holovnykh bukhhalteriv finansovykh ustanov, zatv. Rozporiadzhenniam Derzhfinposluh vid 13.07.2004 roku № 1590. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0955-04>
23. Polozhennia pro navchannia, perepidgotovku, pidvyshchennia kvalifikatsii ta skladannia ekzameniv osobamy, yaki provadiat diialnist na ryнкakh finansovykh posluh, zatv. Rozporiadzhenniam Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy vid 26.04.2005 roku № 3981. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0122-04>

REFERENCES:

1. Dorosh O.L. Nebankivski finansovi instytuty v ekonomichnii systemi Ukrainy : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.01.01 / O. L. Dorosh. – Lviv, 2003. – 224 s.
2. Karakulova I.S. Nebankivski finansovi ustanovy na rynku finansovykh posluh Ukrainy : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / I.S. Karakulova. Kyiv, 2008. 234 s.
3. Levchenko V.P. Rozvytok rynku nebankivskykh finansovykh posluh: monohrafiia / V.P. Levchenko. K. : Tsent, 2013. 368 s.
4. Mishchenko S.V. Formuvannia efektyvnoi struktury finansovoho sektoru Ukrainy : dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08 / S.V. Mishchenko. Kyiv, 2009. 246 s.

УДК 338.246.025.2

Тимрієнко І.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Вінницького навчально-наукового інституту
Національного університету
Державної фіскальної служби України*

Стецюк О.А.

*студентка магістратури
Вінницького фінансово-економічного університету*

Сомик В.А.

*студентка магістратури
Вінницького фінансово-економічного університету*

Timrienko Irina

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Scientific and Educational Institute of the
National University of the State Fiscal Service of Ukraine of Vinnitsa*

Stetsyuk Elena

*Magistracy student
Finance and Economics University of Vinnitsa*

Somyk Vitalina

*Magistracy student
Finance and Economics University of Vinnitsa*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЕС

EVALUATION OF EFFICIENCY OF CUSTOMS CONTROL IN UKRAINE INTEGRATION CONDITIONS TO EU

АНОТАЦІЯ

Швидкозмінливі умови розвитку зовнішньої торгівлі України, обумовлені, з одного боку, створенням та функціонуванням Єдиного економічного простору, а з іншого боку, інтеграцією України в ЄС, ставлять перед митною службою України нові пріоритети. Вони спрямовані на пошук адекватних способів підвищення ефективності виконання посадовими особами митних органів службових обов'язків, одним з яких є розвиток об'єктивної та комплексної системи показників оцінювання власної діяльності. Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю пошуку нових способів підвищення ефективності діяльності митних органів за рахунок внесення необхідних змін у процеси організації, внутрішньовідомчого оцінювання, розроблення та впровадження показників оцінювання економічної діяльності митних органів, продовження вдосконалення окремих методик розрахунку показників та критеріїв оцінювання їх виконання.

Ключові слова: митні органи, митний контроль, показники ефективності, результативність діяльності, митні процедури.

АННОТАЦИЯ

Быстроменяющиеся условия развития внешней торговли Украины, обусловленные, с одной стороны, созданием и функционированием Единого экономического пространства, а с другой стороны, интеграцией Украины в ЕС, ставят перед таможенной службой Украины новые приоритеты. Они направлены на поиск адекватных способов повышения эффективности выполнения должностными лицами таможенных органов служебных обязанностей, одним из которых является развитие объективной и комплексной системы показателей оценивания собственной деятельности. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью поиска новых способов повышения эффективности деятельности таможенных органов за счет внесения необходимых изменений в процессы организа-

ции, внутриведомственного оценивания, разработки и утверждения показателей оценивания экономической деятельности таможенных органов, продолжения совершенствования отдельных методик расчета показателей и критериев оценивания их выполнения.

Ключевые слова: таможенные органы, таможенный контроль, показатели эффективности, результативность деятельности, таможенные процедуры.

ANNOTATION

The rapidly changing conditions for the development of Ukraine's foreign trade, due, on the one hand, to the creation and functioning of the Common Economic Space, and, on the other hand, to the integration of Ukraine into the EU, set new priorities for the Customs Service of Ukraine. They are aimed at finding adequate ways to increase the efficiency of performance by officials of customs authorities, one of which is the development of an objective and integrated system of indicators of the assessment of their own activities. In connection with this, it is very important to develop and approve the indicators of economic activities of the customs authorities of Ukraine for all areas within its competence. Such a mechanism should have the ability to take into account the features of not only the currently involved in the evaluation of the activities of the customs authorities, but also potentially available for use. The research is aimed at studying the current state of the system of indicators of the evaluation of the activities of the customs authorities of Ukraine and the scientific and methodical apparatus for its substantiation, the search for ways of development of the scientific and methodical apparatus for the development and application of the said system in the interdepartmental practice, the substantiation of the practical recommendations that are characteristic for its improvement. The urgency of the research topic is due to the need to find new ways to improve the efficiency of customs authorities by making the necessary changes in the pro-

cesses of organizing and conducting an interdepartmental evaluation, developing and approving indicators of economic activity of customs authorities, continuing to improve certain methods of calculating indicators and criteria for evaluating their implementation. The foregoing indicates the need for further improvement of the procedure and rules for the development and application of a system of indicators for the assessment of the activities of customs authorities. The essence of the scientific task solved in this work is to develop the corresponding interdisciplinary practice of the scientific-methodical apparatus and to elaborate practical recommendations for the development and application of indicators of the economic activity of the customs authorities of Ukraine.

Key words: customs, customs control, performance indicators, performance, customs procedures.

Постановка проблеми. Розвиток міжнародної торгівлі вимагає приведення вітчизняного митного законодавства до світових стандартів. Важливим кроком на шляху до стандартизації стало прийняття Митного кодексу Європейського співтовариства (МК ЄС). У ньому враховані напрями митної політики в умовах створення Митного союзу (Customs Union), тобто важливого компонента спільного ринку, а також розширено процес його інтегрування у світову економіку.

Митний кодекс ЄС наскрізь пронизаний ідеями з міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, що встановлює стандарти й правила, необхідні для досягнення передбачуваності, послідовності та відкритості під час реалізації митної політики. У ньому міститься безліч положень щодо порядку поміщення товару під митну процедуру, митного контролю товарів і транспортних засобів. Ключовим аспектом підвищення ефективності митної діяльності в багатьох країнах стає створення об'єктивної та комплексної системи індикаторів, що відображають виконання посадових обов'язків та ступінь досягнення поставлених цілей, дають змогу сфокусувати увагу співробітників на основних пріоритетах органів влади. Для досягнення цих цілей широко використовуються різноманітні показники ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка важливих положень щодо економічних аспектів митного контролю представлені в роботах таких вчених-економістів, як М.І. Каленський, В.П. Пашко, Л.М. Деркач, І.Г. Бережнюк, С.Г. Войтов, О.П. Гребельник. Праці названих та інших авторів дали змогу осмислити та розкрити специфіку досліджуваної теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є комплексне дослідження інституту митного контролю, виявлення та аналізування проблем у цій галузі, внесення пропозицій щодо вдосконалення ефективності оцінювання організації митного контролю в умовах інтеграції України до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Методи оцінки ефективності митної діяльності – це специфічні способи і прийоми, застосовувані для визначення ступеня досягнення результатів окремими співробітниками, митними постами, митними органами в процесі їх діяльності» [1, с. 4].

Традиційні підходи до державного управління концентрують основну увагу на питанні про те, скільки витрачено державних коштів, при цьому вимір реального результату залишається в тіні.

Головною тенденцією сучасних теорій оцінювання ефективності є зміщення акценту від вимірювання витрат на вимір та моніторинг результатів. Основний напрям удосконалення систем показників ефективності останніми десятиліттями у більшості західних країн пов'язаний з пошуком оптимального балансу між визначенням показників для органів влади й державних службовців, а також встановленням тісного взаємозв'язку між ними.

Нині найбільш поширеним є підхід, за якого на рівні органів державної влади використовуються інтегральні показники ефективності, що відображають основні політичні або економічні параметри його діяльності. Проте одна з найбільших труднощів під час побудови комплексних систем показників ефективності полягає в такому. Орієнтація на кінцеві результати, які виражаються в соціальному й економічному ефекті, приводить до складності визначення кінцевого вкладу окремо взятого співробітника митного органу в досягнутий результат, а для об'єктивного оцінювання його діяльності необхідно сформувати якомога більш чіткі показники.

Також слід зазначити, що показники ефективності багато в чому залежать від зовнішніх ефектів, на які державний службовець не може здійснювати значного впливу. На практиці виявляється дуже важко оцінити кінцеві результати діяльності співробітників митних органів у чистому вигляді, тобто без урахування впливу зовнішніх факторів.

Таким чином, необхідно сформулювати та вибрати такі показники ефективності, які максимально відображали б ступінь причетності та внеску конкретного співробітника щодо певного фактору.

Іншою проблемою є вибір оптимальної кількості критеріїв оцінювання ефективності митної діяльності. Якщо їх буде дуже багато, то складність оцінювання та витрати на моніторинг великої кількості показників можуть перевищити позитивний результат від практичного застосування показників результативності. Якщо ж показників недостатньо, то може проявитися «результат спотворюючої поведінки» з боку співробітників митних органів, коли вони переносять всю увагу на види діяльності, які, зрештою, будуть виміряні показниками, і забувають про інші посадові обов'язки [2, с. 10].

Таким чином, показники ефективності митної діяльності можуть бути набором індикаторів різного характеру. Вони можуть виражатись як у якісній, так і в кількісній формах. Найпоширенішою є практика, за якої органи влади висувують певні вимоги до показників ефективності.

Однією з найскладніших проблем є формалізація показників ефективності. Цей процес важ-

ливий як для визначення мети й планування діяльності державних службовців, так і для оцінювання результативності й визначення рівня винагороди. Кількісні показники ефективності легше оцінювати під час проведення моніторингу, крім того, вони забезпечують об'єктивність оцінки й не залежать від суб'єктивного ставлення керівників до підлеглих. Стосовно митної діяльності ці показники результативності можна представити в такому вигляді (рис. 1).

Нині одним з можливих варіантів оцінювання результативності досягнення головної стратегічної мети, що полягає в підвищенні рівня дотримання митного законодавства України, забезпеченні повноти та своєчасності сплати митних зборів, є використання таких показників:

- рівень збирання митних платежів;
- рівень нелегального ввезення товарів.

Рівень збирання митних платежів пропонується розраховувати як відношення (дріб) таких показників один до одного. У чисельнику зазначається фактично перерахована до бюджету сума митних платежів за звітний бюджетний період, а у знаменнику – розрахункова величина митних платежів, обчислена з огляду на фактичні макроекономічні показники звітного бюджетного періоду. Іншими словами, пропонується зіставити, скільки митних платежів має бути перераховано, виходячи з фактичних макроекономічних параметрів, і скільки реаль-

но перераховано до бюджету. Однак цей показник теж має недолік, оскільки оперує врахованими об'ємними показниками та не бере до уваги невраховані обсяги ввезення товарів, тобто нелегального імпорту [3, с. 146].

У зв'язку з цим можна використовувати такий показник, як рівень нелегального ввезення, який розраховується як відношення обсягу імпорту товарів на підставі офіційної статистики України до обсягу експорту товарів до України з країн контрагентів на підставі даних платіжного балансу НБУ та статистики Міжнародного валютного фонду.

Як додатковий показник можна використовувати суму недоотриманих митних платежів у зв'язку з нелегальним ввезенням товарів, обчислених з огляду на обсяги нелегального ввезення та фактичного середнього рівня оподаткування у звітному бюджетному періоді. При цьому на одному рівні з абсолютним показником можна використовувати відносний показник, розрахований як відношення (дріб) фактично перерахованої суми митних платежів у звітному бюджетному періоді до розрахункової суми недоотриманих митних платежів у зв'язку з нелегальним ввезенням товарів.

Щоб оцінити якість наданих митними органами послуг, пропонується ввести такий показник, як частка товарів, за якими виявлені порушення в результаті перевірочних заходів, вжиття яких відбувається після митного

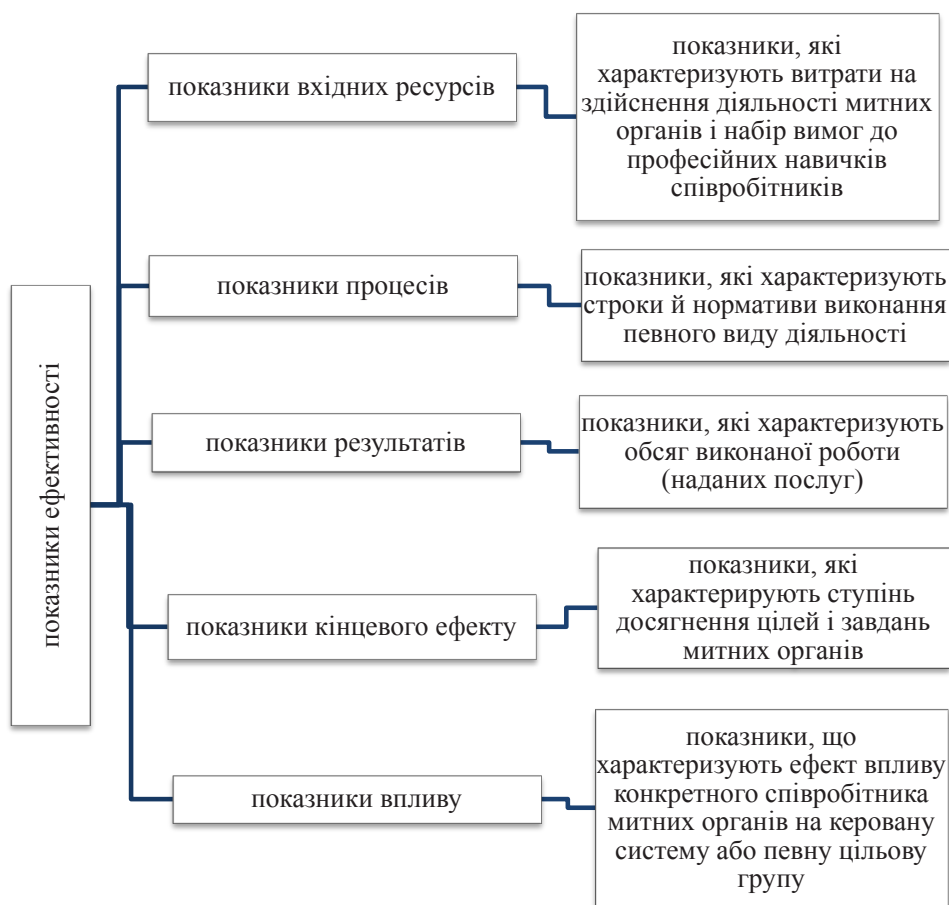


Рис. 1. Типологія показників ефективності стосовно митної діяльності

оформлення, до загального обсягу оформлених товарів. При цьому повинні враховуватися всі подальші перевірочні заходи як вищестоящих митних органів, так й інших державних контрольно-митних органів.

Для оцінювання витрат держави на здійснення послуг з митного оформлення та митного контролю пропонується використовувати агрегований показник, такий як питоми доходи держави на кожну гривню, вкладену в митну службу. Обчислювати цей показник пропонується як відношення суми митних платежів, перерахованих за звітний період до бюджету, до суми витрат на утримання митної служби за звітний період» [4, с. 205].

Для оцінювання динаміки витрат учасників ЗЕД на послуги з митного оформлення пропонується використовувати показник середньозваженої частки витрат учасників ЗЕД на митні процедури в загальній собівартості переміщуваних товарів. Цей показник можна визначити під час вибіркового або цільового перевірок учасників ЗЕД. Крім того, як один з методів визначення цього показника можна використовувати опитувальний лист учасників ЗЕД. До цієї роботи для об'єктивності повинні бути залучені бізнес-асоціації, зацікавлені у вдосконаленні ЗЕД.

Зрештою, необхідно мати систему показників для оцінювання діяльності всіх митних органів загалом.

Наведемо приклади побудови такої системи показників.

Рівень ефективності митної служби. Під час побудови системи показників ефективності мит-

ної служби доцільно враховувати й аналізувати такі складові:

- цілі діяльності митної служби;
- системні функції (державні);
- показники ефективності за кожною функцією (за їх наявності);
- фактори, що визначають еволюцію кожного показника та ступінь їх впливу;
- розбивка показників за категоріями (якісні, кількісні);
- можливості наявного методичного та інформаційного забезпечення для формулювання й оцінювання показників;
- адміністративні та інші обмеження [5, с. 40].

Приклад взаємозв'язку системних функцій митної служби, системи показників ефективності, що формується в обсяги повного набору системних функцій у цьому прикладі, а також часткових показників за окремими системними функціями демонструється в табл. 1.

Нині оцінювання діяльності митної служби одним показником на підставі тільки формалізованих процедур з огляду на специфіку митної діяльності практично неможливе, тому в цей процес залучаються експерти. Експерти оцінюють внесок у загальну ефективність діяльності митниці кожної системної функції. Вплив на результативність діяльності митниці напрямів діяльності за результатами експертного опитування показаний у табл. 2.

Як приклад застосування цієї методики оцінюємо ефективність роботи Вінницької митниці. Дані узагальнено у табл. 3.

Загалом можна сказати, що «система якісних і кількісних показників діяльності митного

Таблиця 1

Показники ефективності митної діяльності ДФС

Системні митні функції	Сукупний показник ефективності	Часткові показники ефективності
Фінансово-економічна	Фінансова результативність	1) Питома вага (частка) митних платежів (МП) в держбюджеті (ДБ) України: $\Delta MP = MP / DB$; 2) рівень виконання планових показників (ПП) за фактичними платежами (ФП) в ДБ: $\Delta MP = (ФП - ПП) \setminus ПП$; 3) рівень потенційних втрат митних платежів: $\Delta B = (ПП - ФП) \setminus ПП$; 4) відношення МП за період часу до вартості утримання та забезпечення діяльності митних органів (ВМУ) (економічна ефективність ЕЕ): $EE = (MP_{\Delta t}) \setminus \Delta VMU_{\Delta t}$
Митний контроль	Сукупний результат митного контролю	1) Кількість митних оформлень N за звітний період Δt ; 2) кількість осіб, вантажів і транспорту, що підлягали митному огляду тощо
Правоохоронна	Сукупний результат правоохоронної діяльності	1) Кількість виявлених порушень митних правил (ПМП); кількість заведених справ (ЗС); кількість виграних справ – (ВС); 2) інтенсивність правоохоронної діяльності: $IPD = (ПМП + ЗС + ВС) \setminus N_{\text{днів}}$
Митне регулювання	Сукупний результат регулювання	
Інформаційно-аналітична	Сукупний результат регулювання інформаційно-аналітичної діяльності	1) Оперативність надання інформації (год.); 2) обсяг інформаційної моделі ЗЕД; 3) оперативність внесення змін до інформаційної моделі ЗЕД

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Вплив на результативність діяльності митниці напрямів діяльності за результатами експертного опитування

Вид діяльності	Митні платежі	Пропуск транспорту	Результати правоохоронної діяльності
Управлінська	0,061	0,076	0,0133
Оперативна	0,255	0,386	0,375
Правоохоронна	0,144	0,121	0,253
Економічна	0,313	0,27	0,15
Забезпечувальна	0,069	0,036	0,038
Інформаційно-технічна	0,144	0,154	0,106

Джерело: складено на основі [6]

Таблиця 3

Показники ефективності діяльності Вінницької митниці за 2017 рік

Системні митні функції	Сукупний показник ефективності	Часткові показники ефективності
Фінансово-економічна	Фінансова результативність	<p>1) Питома вага (частка) митних платежів (МП) в держбюджеті (ДБ) України, млрд грн: $\Delta MP = MP / DB$; $\Delta MP = 2677 / 721398 = 0,0037$, або 0,37%;</p> <p>2) рівень виконання планових показників (ПП) за фактичними платежами (ФП) в ДБ, млрд грн: $\Delta MP = (ФП - ПП) / ПП$; $\Delta MP = (2677 - 2057) / 2057 = 0,301$, або 30,1%;</p> <p>3) рівень потенційних втрат митних платежів: $\Delta B = (ПП - ФП) / ПП$, млрд грн; $\Delta B = (2057 - 2677) / 2057 = -0,301$, або -30,1%;</p> <p>3) відношення МП за період часу до вартості утримання та забезпечення діяльності митних органів (ВМУ) (економічна ефективність ЕЕ): $EE = (MP_{\text{гр}}) / \Delta VMU_{\text{т}}$; $EE = 2677000 / 34740 = 77,06$</p>
Митний контроль	Сукупний результат митного контролю	<p>1) Кількість митних оформлень N за звітний період становить 10 246;</p> <p>2) кількість тонн вантажів, пропущених через митний контроль становить 1 210 тис.;</p> <p>3) кількість транспортних засобів, що підлягали митному огляду, становить 320 тис.;</p> <p>4) кількість громадян, пропущених через митний контроль, становить 2 092 тис.;</p> <p>5) кількість переміщень вантажів у режимі транзиту становить 29 814</p>
Правоохоронна	Сукупний результат правоохоронної діяльності	<p>1) Кількість виявлених порушень митних правил (ПМП) становить 901; кількість заведених справ (ЗС) становить 901; кількість виграних справ (ВС) становить 775;</p> <p>2) інтенсивність правоохоронної діяльності: $IPD = (ПМП + ЗС + ВС) / N_{\text{днів}}$; $IPD = (901 + 775 + 675) / 360 = 6,5$</p>
Митне регулювання	Сукупний результат регулювання	<p>1) Збільшення бази оподаткування в результаті здійснення контролю за правильністю визначення митної вартості товарів становить 323,7 млн грн;</p> <p>2) сума додаткових надходжень до Держбюджету в результаті здійснення коригування митної вартості товарів становить 81,7 млн грн;</p> <p>3) кількість винесених рішень про коригування митної вартості становить 30;</p> <p>4) кількість винесених рішень про зміну коду товарів становить 59;</p> <p>5) сума збільшення митних платежів в результаті класифікаційної роботи становить 10 650 тис грн;</p> <p>6) загальний економічний ефект за результатами роботи щодо контролю за країною походження товарів становить 1 075 тис. грн;</p> <p>7) кількість додаткових надходжень внаслідок декларування невідомою країною походження становить 336 тис. грн</p>

Джерело: складено особисто на основі [6]

органу визначається функціями і завданнями, що стоять перед ними, а також конкретним завданням системного аналізу» [7, с. 305]. За таких умов не існує універсального набору показників митної діяльності, однак може бути запропонований єдиний алгоритм їх формування (рис. 2).

Висновки. Удосконалення системи показників та методології оцінювання ефективності роботи митних органів є одним з найбільш правильних шляхів підвищення рівня контрольних функцій, поліпшення управління митною справою та підйому економіки країни.



Рис. 2. Єдиний алгоритм формування набору показників митної діяльності

Ці вимоги стосуються як кількісних, так і якісних показників. Як правило, під час постановки якісних показників органами влади видаються інструкції, в яких чітко визначаються критерії якісної діяльності.

Ефективність митного контролю можна виразити також через цільові та витратні критерії. На основі першого критерію ефективність митного контролю буде залежати від реалізації його основної мети, що полягає в забезпеченні дотримання митного законодавства учасниками ЗЕД, тобто від його результатів з виявлення та попередження порушень митного законодавства. Також митний контроль повинен сприяти зовнішній торгівлі. Чим більше він буде відповідати цим цілям, тим вище буде його ефективність.

За другим критерієм ефективність буде визначатися співвідношенням результатів митного контролю та витрат на його здійснення. Це приводить до необхідності використовувати для аналізу три показники ефективності митного контролю, такі як тривалість, надійність, вартість.

Надійність є відображенням цільового критерію, оскільки показує ступінь досягнення основної мети митного контролю, що полягає в забезпеченні дотримання митного законодавства учасниками ЗЕД. Тривалість і вартість є різними аспектами витратного критерію, оскільки перший показник відображає витрати учасника ЗЕД, а другий – рівень витрат на утримання митних органів та інших контрольних структур, задіяних у митній справі.

Наведені показники досить складно оптимізувати. Необдумане зниження тривалості митного контролю може привести до падіння його надійності, а заходи з підвищення надійності митного контролю за скорочення його тривалості можуть вести до зростання витрат на його здійснення.

Проте за правильної організації митного контролю, використання його передових методів таку оптимізацію можна зробити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каленський М.І. Митний контроль у системі фінансового контролю в Україні. *Вісник Академії митної служби України*. 2008. № 2. С. 3–9.
2. Пашко В.П. Щодо окремих питань забезпечення ефективності митного контролю. *Митна безпека*. 2010. № 1. С. 6–13.
3. Деркач Л.М. Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра. Київ : Державна митна служба України, 2017. 542 с.
4. Бережнюк І.Г. Актуальні питання теорії та практики митної справи : монографія. Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. 428 с.
5. Войтов С.Г. Сучасна зумовленість та проблеми становлення національної системи митного постаудиту. *Формування системи митного аудиту України* : матеріали науково-практичного семінару, 22 квітня 2013 року. Хмельницький : Держ. наук.-дослід. ін.-т митної справи, 2013. С. 38–41.
6. Підсумки роботи митних органів України за 2017 рік : інформаційно-аналітичний збірник / відп. ред. А.Р. Носков. Київ : ДФСУ, 2018. 99 с.
7. Гребельник О.П. Основи митної справи : посібник. Київ : ЦУЛ, 2013. 600 с.

REFERENCES:

1. Kalenskyi M.I. (2008) Mytnyi kontrol u systemi finansovoho kontroliu v Ukraini [Customs control in the system of financial control in Ukraine]. *Bulletin of the Academy service of Ukraine*, vol. 2, no. 2, pp. 3–9.
2. Pashko V.P. (2010) Shchodo okremykh pytan zabezpechennia efektyvnosti mytnoho kontroliu [Concerning certain issues of ensuring the effectiveness of customs control]. *Customs safety*, no. 1, pp. 6–13.
3. Derkach L.M. (2017) *Ukrainska mytnytsia: vchora, sohodni, zavtra* [Ukrainian Customs: Yesterday, Today, Tomorrow]. Kyiv : State Customs Service of Ukraine (in Ukrainian).

4. Berezhniuk I.H. (ed.) (2013) *Aktualni pytannia teorii ta praktyky mytnoi spravy* : monohrafiia [Topical questions of the theory and practice of customs : monograph]. Khmel'nitsky : PP Melnik AA. (in Ukrainian).
5. Voitov S.H. (2013) Suchasna zumovlenist ta problemy stanovlennia natsionalnoi systemy mytnoho postaudytu [Modern conditionality and problems of establishing a national customs system]. Proceedings of the *Formuvannia systemy mytnoho audytu Ukrainy (Ukraine, Khmel'nitsky, April 22, 2013)*, Khmel'nitsky : Derzhavnyi naukovy-doslidnyi instytut mytnoi spravy, pp. 38–41.
6. Noskov A.R. (ed.) (2018) *Pidsumky roboty mytnykh orhaniv Ukrainy za 2017 rik* : informatsiino-analitychnyi zbirnyk [Results of the work of the customs authorities of Ukraine for 2017 : information and analytical collection]. Kyiv : State Fiscal Service of Ukraine (in Ukrainian).
7. Hrebelyk O.P. (2013) *Osnovy mytnoi spravy* : posibnyk [Basics of Customs : A Guide]. Kyiv : ZUL (in Ukrainian).

УДК 657

Шевченко Л.Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Шендригоренко М.Т.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Shevchenko Lyubov

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Audit
Donetsk National University of Economics and Trade named
after Mikhail Tugan-Baranovsky*

Shendryhorenko Marina

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Audit
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky*

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INDICATORS OF EVALUATION OF FINANCIAL-INVESTMENT RESOURCES OF CORPORATE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність економічного аналізу в системі управління діяльністю корпорацій. Визначено основні напрями аналізу з урахуванням вимог управління та прийняття ефективних рішень. Фінансово-інвестиційна діяльність корпорації характеризується обсягами залучених та раціонально розміщених фінансових ресурсів. Отже, для ефективного менеджменту актуальним стає формування ґрунтовних висновків про її доцільність і безризиковість. Це можна зробити шляхом, по-перше, встановлення змістовної сутності фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій, по друге, структурування її елементів, по-третє, аналізу взаємозв'язків показників, що характеризують цю діяльність корпорації. Існують наукові праці, присвячені питанням управління, оцінювання та аналізування фінансово-інвестиційної діяльності підприємств [1–4], але вони не враховують специфіку діяльності корпоративних підприємств і не мають структурної будови відповідно до процедур залучення, внутрішнього обігу та перерозподілу фінансових ресурсів. Отже, наукове дослідження й удосконалення організаційних підходів до змісту та аналізу фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій є актуальними.

Ключові слова: аналітичні дослідження, інвестиційна діяльність, менеджмент, фінансово-інвестиційні ресурси.

АННОТАЦИЯ

В научной статье исследована сущность экономического анализа в системе управления деятельностью корпораций. Определены основные направления анализа с учетом требований управления и принятия эффективных решений. Финансово-инвестиционная деятельность корпорации характеризуется объемами привлеченных и рационально размещенных финансовых ресурсов. Итак, для эффективного менеджмента актуальным становится формирование фундаментальных выводов о ее целесообразности и отсутствии рисков. Это можно сделать путем, во-первых, установления содержательной сущности финансово-инвестиционной деятельности корпораций, во-вторых, структурирования ее элементов, в-третьих, анализа взаимосвязей показателей, характеризующих эту деятельность

корпорации. Существуют научные работы, посвященные вопросам управления, оценивания и анализа финансово-инвестиционной деятельности предприятий [1–4], но они не учитывают специфику деятельности корпоративных предприятий и не имеют структурного строения в соответствии с процедурами привлечения, внутреннего оборота и перераспределения финансовых ресурсов. Итак, научное исследование и совершенствование организационных подходов к содержанию и анализу финансово-инвестиционной деятельности корпораций являются актуальными.

Ключевые слова: аналитические исследования, инвестиционная деятельность, менеджмент, финансово-инвестиционные ресурсы.

ANNOTATION

In the scientific article the essence of economic analysis in the system of management of corporation's activity is investigated. The basic directions of the analysis are determined taking into account the requirements of management and making effective decisions. The financial and investment activity of the corporation is characterized by the volume of attracted and rationally placed financial resources. Therefore, for effective management, the formation of groundbreaking conclusions about its expediency and risk-taking. This is possible: first, by establishing the content of the financial and investment activities of corporations; and secondly, structuring its elements; and thirdly, having analyzed the interrelations of the indicators characterizing this activity of the corporation. In the economic literature there are scientific works devoted to the issues of management, evaluation and analysis of financial and investment activity of enterprises [1–4], but they do not take into account the specifics of the activities of corporate enterprises and do not have a structural structure in accordance with the procedures of attraction, internal turnover and redistribution financial resources. Therefore, scientific research and improvement of organizational approaches to the content and analysis of financial and investment activities of corporations is relevant and meets the requirements of time. The purpose of this article is to build a system of indicators for assessing the

financial and investment activities of corporations, which provide improved methodology and organization of the analytical process and have practical utility. Organizationally, the financial and investment activity of corporations can be imagined in the form of a certain time-going process (that is measured in units of time), which includes the procedures of attraction, internal turnover and redistribution, as well as the allocation of financial resources. The specifics of corporations activity is that in each of the blocks the functions can be ranked by the level of managerial decisions on their execution.

Key words: analytical research, investment activity, management, financial and investment resources.

Постановка проблеми. Нині слід встановити сутність фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій; побудувати систему показників оцінювання фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій; розробити методику аналізу забезпечення корпорації інвестиційними ресурсами; зробити відповідні висновки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічного аналізу фінансово-інвестиційних ресурсів корпоративних підприємств з різних позицій досліджували закордонні та вітчизняні вчені.

Серед вітчизняних вчених цим проблемам приділяли увагу О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, В.Ф. Максимова, Н.М. Малюга та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження цих вчених заклали потужний методологічний фундамент розвитку вітчизняної системи обліку та аналізу, але питання застосування концепції обліку та аналізу фінансово-інвестиційних ресурсів корпоративних підприємств суб'єктами господарювання висвітлені недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є побудова системи показників оцінювання фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій, що забезпечують вдосконалення методики й організації аналітичного процесу, а також мають практичну корисність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційну фінансово-інвестиційну діяльність корпорацій можна уявити у вигляді певного плинного у часі процесу (такого, що вимірюється в одиницях часу), що включає процедури залучення, внутрішнього обігу та перерозподілу, а також розміщення фінансових ресурсів (грошових ресурсів) (рис. 1).

Специфіка діяльності корпорацій полягає в тому, що в кожному з блоків функції можуть бути ранжовані за рівнем управлінських рішень на їх виконання.

Так, в блоці залучення ресурсів рішення про додаткову емісію та використання прибутку приймається на рівні Ради директорів, рішення про отримання кредиту й збирання страхових внесків – на рівні топ-менеджерів, а рішення про порядок формування резервів, використання кредиторської заборгованості – на рівні окремих бізнес-процесів.

За аналогічним принципом проводиться ранжування задач в інших блоках, що дає змогу використовувати стандартні підходи до управління діяльністю на різних рівнях корпорації.

Зокрема, в повному обсязі може бути реалізована багаторівнева концепція управління, яка дає змогу досягти синергійного ефекту в рамках декількох бізнес-процесів корпорації.

Залучення фінансових ресурсів – це діяльність корпорації, спрямована на отримання грошових коштів, необхідних для її нормального функціонування, тобто на формування пасивів.

В рамках корпорації ця задача ускладнюється наявністю в її організаційній структурі різних типів господарюючих суб'єктів. Так, страхова компанія може залучати кошти переважно за рахунок збору страхових внесків, а банк – залучення депозитних вкладів.

В пошуку й оцінюванні оптимального балансу залучених та розподілених фінансових ресурсів полягає головна мета аналізу фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій.



Рис. 1. Структура фінансово-інвестиційної діяльності корпорацій

Незважаючи на багатоваріантність, залучення фінансових ресурсів, зрештою, зводиться до чотирьох способів, кожен з яких має свої відомі особливості. Однак у запропонованій нами системі розуміється, що кількість складових кожного елементу обмежена лише економічною доцільністю та законодавством.

Наприклад, не можна розміщувати більше однієї емісії або розподіляти прибуток в джерела, не зазначені в Статуті.

При цьому слід зауважити, що обсяг залучених фінансових ресурсів, на нашу думку, має визначатись на основі аналізу балансу залучених та розподілених фінансових ресурсів.

Аналіз внутрішнього обігу та структури перерозподілу фінансових ресурсів є джерелом управління фінансовими ресурсами шляхом зміни їх пропорцій та структури задля найбільш ефективного використання в рамках корпорації всіх наявних засобів.

У зв'язку з цим необхідно виділяти такі показники:

- фінансові ресурси корпорації (власні кошти корпорації, тобто кошти всіх її учасників);
- фінансовий потенціал корпорації (обсяг ресурсів, які вона може мобілізувати на фінансовому ринку);
- інвестиційні потреби (обсяг коштів, необхідний всім учасникам корпорації для виконання комплексної інвестиційної програми (розробляється в рамках фінансової стратегії корпорації, включає напрями, терміни й обсяги інвестицій за всіма учасниками));
- потреба корпорації в інвестиційних ресурсах (різниця між інвестиційними потребами та фінансовими ресурсами корпорації).

$$\text{ПІРК} = \sum_I \text{ІІ} - \sum_J \text{ФР}, \quad (1)$$

де ПІРК – потреба в інвестиційних ресурсах корпорації;

$\sum_I \text{ІІ}$ – інвестиційні потреби всіх компаній корпорації;

$\sum_J \text{ФР}$ – фінансові ресурси всіх компаній корпорації;

$I=1, \dots, N$; N – число компаній корпорації, що мають інвестиційні потреби;

$J=1, \dots, M$; M – число компаній корпорації, що мають вільні фінансові ресурси.

Якщо:

$$\sum_J \text{ФР} < \text{ПІРК} < \sum_I \text{ІІ}, \quad (2)$$

то ситуація для здійснення інвестиційної програми позитивна, а сума, що дорівнює:

$$\text{СР} = \sum_I \text{ІІ} - \text{ПІРК}, \quad (3)$$

може розглядатись у вигляді мобільного резерву (страхового резерву корпорації). Якщо в структуру корпорації входить страхова компанія, то страховий резерв може бути визначений як внесок для диверсифікації підприємницького ризику по інвестиціях. Якщо структура корпорації має диверсифікований характер, з'являється можливість маневру фінансовими ресурсами, а балансове рівняння дещо ускладнюється.

Так, відбувається часткове елімінування показника інвестиційних потреб одних бізнес-процесів корпорації та страхового резерву інших бізнес-процесів. Тоді знижуються консолідовані інвестиційні потреби корпорації, тобто зменшується важливість проблеми забезпечення її фінансовими ресурсами.

При цьому слід відзначити, що сукупний дохід корпорації не змінюється, що дає змогу покращити значення показників загальної ліквідності та платоспроможності за рахунок більш ефективного використання власних фінансових ресурсів корпорації.

Висновки. Таким чином, в результаті використання запропонованої методики аналізу для материнської компанії та топ-менеджерів корпорації з'являється можливість оцінити сукупний дефіцит фінансових ресурсів та виділити можливі напрями мінімізації дефіциту.

З використанням запропонованої системи рівнянь можна будувати бюджет корпорації з виділенням фінансових ресурсів на функціонування основних програм окремими бізнес-одинацями та бізнес-процесами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 446 с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. Н.В. Барышниковой. Москва : Олимп-Бизнес, 1997. 1008 с.
3. Грідчина М.В. Управління фінансами акціонерних товариств : навчальний посібник. Київ : А.С.К., 2015. 384 с.
4. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. Москва : Лаборатория базовых знаний, 2001. 704 с.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (1999). *Novaya korporativnaya strategiya* [New corporate strategy]. Sankt-Peterburg, Peter, 446 p. (in Russian).
2. Breyli R., Mayers S. (1997). *Printsipy korporativnykh finansov* [Corporate Finance Principles]. Moscow : Olymp-Business, 1008 p. (in Russian).
3. Ghridchina M.V. (2015) *Upravlinnja finansamy akcionernykh tovarystv* [Financial management of joint-stock companies]. Kyiv : A.S.K., 384 p. (in Ukrainian).
4. Ross C., Vesterfeld R., Dzhordan B. (2001). *Osnovi korporativnykh finansov* [Corporate Finance Basics]. Moscow : Basic knowledge laboratory, 704 p. (in Russian).

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Гриценко К.Г.*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету***Сахно В.І.***магістр
Сумського державного університету***Gritsenko Konstantin***Candidate of Technical Sciences, Associate professor,
Associate professor at Department of Economic Cybernetics,
Sumy State University***Sakhno Vladyslava***Master,
Sumy State University*

ТАКСОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ БАНКУ

TAXONOMIC APPROACH IN ASSESSING BANK VIABILITY

АНОТАЦІЯ

Функціонування вітчизняних банків характеризується високою ризиковістю, що потребує такого управління банком, яке спрямоване на забезпечення його життєздатності. Життєздатність банку дає можливість здійснювати банківську діяльність на рівні, що дає змогу досягнути поставлених цілей. Посилення конкуренції та кризових явищ вимагають перегляду методів оцінювання та підтримки життєздатності банку. У зв'язку із цим актуальним завданням є оцінювання життєздатності банку з використанням таксонометричного підходу, що передбачає нормалізацію вхідних факторів, які характеризують різні аспекти життєздатності банку, їх розподіл на стимулятори та дестимулятори, формування вектору-еталону та побудову узагальнюючого таксономічного показника. Таксонометричний підхід дає змогу ідентифікувати рівень життєздатності банку, спрогнозувати тенденцію його зміни і на цій основі прийняти ефективні управлінські рішення.

Ключові слова: банк, оцінювання життєздатності, стійкість, надійність, живучість, умотивованість, таксономічний показник.

АННОТАЦИЯ

Функционирование отечественных банков характеризуется высокой степенью риска, что требует управления банком, направленного на обеспечение его жизнеспособности. Жизнеспособность банка позволяет осуществлять банковскую деятельность на уровне, позволяющем достичь поставленных целей. Усиление конкуренции и кризисных явлений требует пересмотра методов оценки и поддержки жизнеспособности банка. В связи с этим актуальной задачей является оценка жизнеспособности банка с использованием таксонометрического подхода, предусматривающего нормализацию входных факторов, характеризующих различные аспекты жизнеспособности банка, их деление на стимуляторы и дестимуляторы, формирование вектора-эталона и построение обобщающего таксономического показателя. Таксонометрический подход позволяет идентифицировать уровень жизнеспособности банка,

спрогнозировать тенденцию его изменения и на этой основе принять эффективные управленческие решения.

Ключевые слова: банк, оценка жизнеспособности, устойчивость, надежность, живучесть, мотивированность, таксономический показатель.

ANNOTATION

The banking sector plays an important role in the effective functioning of the domestic economy. In recent years, Ukraine has experienced a significant reduction in the number of banks that were forced to cease to exist under the influence of various internal and external factors. Successful development of banks requires them to be able to quickly and adequately react to any changes in the internal and external environment, as well as in the activities of other banks. Functioning of domestic banks is characterized by high risk, which requires such management of the bank, which is aimed at ensuring its viability. Bank viability provides an opportunity to carry out banking activities at a level that allow bank achieving its goals. To this end, banks need to have an integrated system for managing and viability assessing. Increasing competition and crises phenomenon require revision of assessment methods and supporting bank viability. In this regard, the actual task is to assess bank viability using a taxonomic approach, which involves the normalization of input factors that characterize various aspects of bank viability, their distribution into stimulators and destimulators, the formation of a vector-standard and the construction of a generalizing taxonomic index. Bank viability is characterized by such properties as stability and reliability that ensure the existence of the bank, as well as survivability and motivation, which ensure the development of the bank, which takes time. The construction of the taxonomic index is based on the groups of indicators of stability, reliability, survivability and motivation. The differentiation of input factors lies at the basis of constructing a vector-standard of the investigated bank. Its coordinates for the study period acquire for the stimulator of maximum value, and for the destimulator of minimal value. Determination of the qualitative level of built generalizing taxonomic index is carried out on a special scale. Taxonomic ap-

proach allows to determinate the level of bank viability, to predict the trend of its change, and on this basis to take effective management decisions. On this basis, an efficient system for managing the bank viability can be built.

Key words: bank, viability assessment, sustainability, reliability, survivability, motivation, taxonomic indicator.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Банківський сектор відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні вітчизняної економіки. В останні роки в Україні спостерігається суттєве скорочення кількості банків, які були вимушені припинити своє існування під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Успішний розвиток банків вимагає від них вміння швидко й адекватно реагувати на будь-які зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а також у діяльності інших банків. Для цього банки повинні мати цілісну систему управління та оцінювання життєздатності. Поточний стан функціонування та розвитку банківської системи України, нестабільність зовнішнього середовища та зростання банківської конкуренції вказують на проблему підвищення рівня життєздатності банків. Актуальність даного дослідження зумовлена необхідністю формування та вдосконалення підходів до оцінювання життєздатності банків, які б сприяли зростанню ефективності банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Оксфордський словник англійської мови поняття «життєздатність» (viability) визначає як «можливість успішно працювати» [1], а Український глумачний словник це поняття трактує як «здатність організму зберігати існування в мінливих умовах середовища» [2]. Спираючись на ці визначення, під життєздатністю банку розуміємо його спроможність в умовах мінливості середовища провадити діяльність на рівні, що забезпечує досягнення поставлених цілей.

Тематиці життєздатності присвячено велику кількість праць як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед останніх фундаментальною вважається модель життєздатності, запропонована Стаффорд Біром [3, с. 212]. В її основі лежить організаційна структура, що ґрунтується на п'яти основних управлінських функціях: здійсненні операцій, координації, контролі, інтелектуальному розвитку, розробленні політики. Життєздатність визначається динамікою внутрішньої структури системи, що безперервно навчається, здатна адаптуватися та еволюціонувати.

В Україні теорія життєздатності розвивається, спираючись на напрацювання наукових напрямів під керівництвом Ю.Г. Лисенка та Л.Н. Сергєєвої. Послідовники Ю.Г. Лисенка визначають життєздатність як можливість функціонування системи з достатнім рівнем ефективності необмежений період часу під впливом збурюючих чинників [4]. Вони розвивають

теорію життєздатності, впроваджуючи процеси адаптивного та антисипативного управління на всіх рівнях управління розвитком системи: стратегічному, тактичному та оперативному.

Згідно з визначенням Л.Н. Сергєєвої, життєздатною є система, що здатна нескінченно довго зберігати та підтримувати самостійне існування [5, с. 55]. Послідовники Л.Н. Сергєєвої розглядають життєздатність систем у розрізі забезпечення їх існування та розвитку. На їхню думку, життєздатність системи характеризується такими властивостями, як стійкість і надійність, що забезпечують існування системи, а також живучість і вмотивованість, що забезпечують розвиток системи, для чого потрібен час.

Живучість характеризує здатність системи під впливом зовнішніх чинників розвиватися та самовідновлюватися, основою чого є потенціал розвитку. Для реалізації даного потенціалу необхідна мотивація до розвитку, що являє собою сукупність чинників, які визначають активність об'єкта та спрямування його діяльності. Вмотивованість відображає тривалість та інтенсивність дій, спрямованих на розвиток [6]. Послідовники Л.Н. Сергєєвої вважають, що система здатна змінювати власну структуру, не руйнуючись, а також отримувати нові якості, змінюючи цілі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значний науковий доробок у сфері забезпечення життєздатності соціально-економічних систем, науково-методичні засади оцінювання життєздатності банків опрацьовані сьогодні недостатньо та потребують удосконалення. Проаналізувавши наукову літературу з досліджуваної тематики, можемо зазначити, що науковцями не вироблено єдиної методики формування системи показників діяльності банку, яка б дала змогу об'єктивно ідентифікувати рівень життєздатності банку з урахуванням багатогранності цього поняття.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є застосування таксонометричного підходу до оцінювання життєздатності банку на основі таких системних властивостей, як стійкість, надійність, живучість і вмотивованість.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для проведення даного дослідження вибрано концепцію життєздатності соціально-економічних систем, запропоновану Л.Н. Сергєєвою. Інформаційною базою дослідження є фінансова звітність АТ «Ощадбанк» за 2008–2017 рр. [7].

Для оцінювання життєздатності банку нами пропонується використати таксонометричний підхід, що включає такі етапи [8, с. 360]:

- 1) нормалізація даних, яка передбачає нормування обраних показників для приведення їх до єдиного зіставного вигляду;
- 2) розподіл показників на стимулятори та дестимулятори;

3) формування вектору-еталону;

4) побудова узагальнюючого таксономічного показника.

Розрахунок таксономічного показника здійснюється з урахуванням вибраної концепції життєздатності соціально-економічних систем на основі таких груп показників:

– стійкості, що характеризує взаємодію із зовнішнім середовищем: миттєва ліквідність (*H4*), поточна ліквідність (*H5*), короткострокова ліквідність (*H6*), загальна ліквідність (*L*);

– надійності, що відображає внутрішні ресурси банку: коефіцієнт достатності власного капіталу (*Kdк*), адекватність регулятивного капіталу (*H2*), рентабельність активів (*ROA*), рентабельність власного капіталу (*ROE*), чиста процентна маржа (*ЧПМ*);

– живучості, що характеризує потенціал системи, який можна спрямувати на розвиток: норматив інвестування у цінні папери (*H11*), норматив загальної суми інвестування (*H12*);

– умотивованості, що відображає тривалість та інтенсивність дій, спрямованих на розвиток: норма прибутку інвестицій (*НП*).

Показники ліквідності банку характеризують його здатність задовольняти всі передбачувані витрати, такі як фінансування позик або здійснення платежів за зобов'язаннями, використовуючи лише ліквідні активи [9]. Миттєва ліквідність визначає здатність банку виконувати короткострокові зобов'язання, використовуючи найбільш ліквідні активи [10]. Поточна ліквідність визначає здатність банку виконувати короткострокові та довгострокові зобов'язання [11]. Короткострокова ліквідність – це оцінка того, наскільки добре банк управляє власними коштами та може виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання [12].

Нормативи капіталу встановлюються Національним банком України з метою забезпечення контролю над показниками, що характеризують капітал банку: норматив мінімального розміру регулятивного капіталу, норматив адекватності регулятивного капіталу, норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів [13; 14].

Показники рентабельності характеризують прибутковість банку, що визначається різницею між сумою прибутку, отриманою від активів, і витратами банку на виконання зобов'язань [15]. *ROA* характеризує ефективність активів банку [16]. *ROE* показує ефективність власного капіталу банку та порівнює прибуток акціонерів із капіталом, що належить акціонерам [17]. Ці показники відображають ступінь ефективності використання банком власних ресурсів.

Нормативи інвестування встановлюються Національним банком України для забезпечення контролю інвестиційної діяльності банків (інвестування у цінні папери окремо за кожною установою – *H11* (не більше 15%); загальної суми інвестування – *H12* (не більше 60%)) [18].

Вхідні змінні для розрахунку узагальнюючого таксономічного показника життєздатності банку наведено в табл. 1.

Вхідні дані для побудови узагальнюючого таксономічного показника життєздатності банку наведено в табл. 2.

Нормалізація вхідної змінної x_i проводиться шляхом ділення різниці між фактичним значенням вхідної змінної та її середнім арифметичним значенням за досліджуваний період часу на середнє квадратичне відхилення [19, с. 11]:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_i}, \quad i = \overline{1, m}, \quad j = \overline{1, n} \quad (1)$$

$$\bar{x}_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_{ij}, \quad \sigma_i = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_i)^2},$$

де z_{ij} – нормалізоване значення i -тої вхідної змінної в j -му році; m – кількість вхідних змінних; n – кількість років.

У результаті нормалізації отримуємо матрицю стандартизованих значень вхідних змінних $\{z_{ij}\}$.

Далі відбувається поділ вхідних змінних на стимулятори, збільшення яких поліпшує рівень життєздатності банку, та дестимулятори, збільшення яких погіршує рівень життєздатності банку. Диференціація вхідних змінних лежить в основі побудови вектору-еталона досліджуваного банку, координати якого за досліджуваний період часу набувають для стимулятора максимального значення, а для дестимулятора – мінімального значення. У даному дослідженні всі вхідні змінні є стимуляторами. Координати вектору-еталона $P_0 = (z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0m})$ досліджуваного банку представлено в табл. 3.

Відстань між окремими елементами матриці стандартизованих значень вхідних змінних $\{z_{ij}\}$ та вектором-еталоном P_0 досліджуваного банку в j -му періоді визначається за формулою [19, с. 19]:

$$C_{j0} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{0i})^2} \quad (2)$$

Розрахунок узагальнюючого таксономічного показника життєздатності банку (коефіцієнта таксономії) в j -му періоді здійснюється за формулою [19, с. 19]:

$$k_j = 1 - d_j, \quad j = \overline{1, n} \quad (3)$$

$$d_j = \frac{C_{j0}}{\bar{C}_0 + 2\sqrt{\frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n (C_{j0} - \bar{C}_0)^2}}, \quad \bar{C}_0 = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n C_{j0}$$

Розпізнавання рівня узагальнюючого таксономічного показника проведемо за такою шкалою:

- від 0 до 0,19 – критичний рівень;
- від 0,2 до 0,39 – низький рівень;
- від 0,4 до 0,59 – середній рівень;
- від 0,6 до 0,79 – високий рівень;
- від 0,8 до 1 – найвищий рівень.

Відповідно до цієї шкали, за досліджуваний період банк мав різний рівень життєздатності – від високого до критичного (табл. 4).

Таким чином, провівши комплексну оцінку життєздатності досліджуваного банку за 2008–2017 рр., варто зауважити, що рівень його життєздатності переважно знаходиться на низькому та критичному рівнях. Це свідчить про неефективне управління

Таблиця 1

Опис вхідних змінних

Змінна (позначення)	Найменування	Показники для розрахунку (позначення)	Економічний зміст показника	Формула розрахунку
x_1	Н4	$K_{кр}$	Кошти на кореспондентському рахунку, грн	$\frac{K_{кр} + K_a}{П_3} \cdot 100\%$
		K_a	Кошти в касі, грн	
		$П_3$	Зобов'язання банку, що обліковуються за поточними рахунками, грн	
x_2	Н5	A	Активи банку з кінцевим строком погашення/продажу до 31 дня, грн	$\frac{A}{З_n} \cdot 100\%$
		$З_n$	Зобов'язання банку з кінцевим строком погашення/продажу до 31 дня, грн	
x_3	Н6	A_{λ}	Активи банку з кінцевим строком погашення/продажу до 1 року, грн	$\frac{A_{\lambda}}{З_{\kappa}} \cdot 100\%$
		$З_{\kappa}$	Зобов'язання банку з кінцевим строком погашення/продажу до 1 року, грн	
x_4	Л	$A_{вл}$	Високоліквідні активи, грн	$\frac{A_{вл}}{K_{\sigma} + K_{\rho} + K_{\phi}} \cdot 100\%$
		K_{σ}	Кошти інших банків, грн	
		K_{ρ}	Кошти юридичних осіб, грн	
		K_{ϕ}	Кошти фізичних осіб, грн	
x_5	$K_{\text{дк}}$	EQ	Власний капітал, грн	$\frac{EQ}{Net A} \cdot 100\%$
		$Net A$	Чисті активи, грн	
x_6	Н2	PK	Регулятивний капітал, грн	$\frac{PK}{A_p + C_{en} - HKP} \cdot 100\%$
		A_p	Активи, зменшені на суму резерву, необтяжених облігацій НБУ та боргових цінних паперів НБУ, зважених на коефіцієнт ризику, грн	
		C_{en}	Сума відкритої валютної позиції банку, грн	
		HKP	Непокритий кредитний ризик, грн	
x_7	ROA	$ЧП/З$	Чистий прибуток / збиток, грн	$\frac{ЧП / З}{A_e} \cdot 100\%$
		A_e	Всього активів	
x_8	ROE	$ЧП/З$	Чистий прибуток / збиток, грн	$\frac{ЧП / З}{EQ} \cdot 100\%$
		EQ	Всього власного капіталу, грн	
x_9	ЧПМ	$ПД$	Процентний дохід, грн	$\frac{(ПД - ПВ)}{A_e} \cdot 100\%$
		$ПВ$	Процентні витрати, грн	
		A_e	Всього активів, грн	
x_{10}	Н11	$K_{инв}$	Кошти банку, що інвестуються на придбання акцій, інвестиційних сертифікатів окремо за кожною установою, грн	$\frac{K_{инв}}{CT} \cdot 100\%$
		CT	Статутний капітал, грн	
x_{11}	Н6	$СК_{инв}$	Кошти банку, що інвестуються для придбання акцій, інвестиційних сертифікатів усіх юридичних осіб, грн	$\frac{СК_{инв}}{CT} \cdot 100\%$
		CT	Статутний капітал, грн	
x_{12}	НП	$ЧП$	Чистий прибуток від інвестицій, грн	$\frac{ЧП}{K} \cdot 100\%$
		K	Вкладений капітал, грн	

життєздатністю банку. Найкращим роком для досліджуваного банку був 2012 р., коли узагальнюючий таксономічний показник життєздатності мав найвище значення. Останні два роки у банка спостерігається критичний рівень життєздатності. Поясненням цього є нестабільність ситуації в Україні.

Миттєва ліквідність, поточна ліквідність та короткострокова ліквідність за всі аналізовані роки відповідали допустимому рівню (табл. 2).

Рентабельність активів і рентабельність власного капіталу мали критичний рівень у 2013 та 2014 рр., в інші роки – допустимий рівень. Загальна ліквідність банку в 2008, 2011, 2013 та 2016 рр. мала критичний рівень, в інші роки – допустимий. Коефіцієнт достатності власного капіталу в аналізований період поступово знижувався: у 2008–2014 рр. – допустимий рівень, у 2015–2017 рр. – критичний. Адекватність

Таблиця 2

Вхідні дані для побудови узагальнюючого таксономічного показника життєздатності банку за період 2008–2017 рр.

Змінна	Рік									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
x_1	21,38	32,67	36,17	24,34	32,21	26,75	22,25	24,83	28,57	20,16
x_2	45,41	43,36	41,63	64,98	75,37	40,97	43,53	40,84	49,33	45,38
x_3	60,26	107,71	83,14	86,36	72,56	70,10	66,40	76,64	61,19	69,63
x_4	6,4	14,5	13,5	10,2	26,3	9,9	16,8	22,4	8,07	15,43
x_5	26,83	26,73	27,77	23,50	21,29	18,81	15,43	4,61	7,47	13,36
x_6	35,71	36,13	40,41	30,54	25,35	25,41	31,4	11,47	10,74	6,67
x_7	0,5	1,22	0,8	0,7	0,66	-7,4	-8,5	0,3	0,3	0,2
x_8	3,5	4,3	3,1	3,2	3,5	-39,6	-81,6	4,2	2,4	1,6
x_9	5,7	9	7,5	7	7,1	7	6,2	4,9	4	3
x_{10}	0,96	0,17	0,37	0,25	0,24	0,15	0,09	0,29	0,12	0,44
x_{11}	0,146	0,122	0,102	0,298	0,48	0,43	0,25	0,425	0,41	0,195
x_{12}	0	0	2,3	2,24	1,33	1,04	1,18	0	0,02	0

Джерело: розраховано авторами за даними [7]

Таблиця 3

Координати вектора-еталона P_0 досліджуваного банку

z_{01}	z_{02}	z_{03}	z_{04}	z_{05}	z_{06}	z_{07}	z_{08}	z_{09}	z_{010}	z_{011}	z_{012}
1,82	2,38	2,4	2,01	1,18	1,33	0,68	0,51	1,69	2,71	1,44	1,67

Таблиця 4

Динаміка узагальнюючого таксономічного показника життєздатності банку за період 2008–2017 рр.

Рівень життєздатності	Рік									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Найвищий										
Високий					0,52					
Середній			0,41	0,43						
Низький	0,21	0,36				0,22		0,21		
Критичний							0,13		0,12	0,13

регулятивного капіталу до 2015 р. мала допустимий рівень, а в 2015–2017 рр. – критичний. Процентна маржа до 2016 р. мала допустимий рівень, а в останні два роки знизилася до критичного рівня. Норматив інвестування у цінні папери та норматив загальної суми інвестування характеризуються динамічністю та розкидом значень. Норма прибутку на інвестиції в 2008, 2009, 2015 і 2017 рр. була на критичному рівні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, формування достатнього рівня життєздатності банку є одним з основних напрямів забезпечення ефективності його діяльності. Використання таксономічного аналізу для оцінювання життєздатності банку дало змогу сформулювати узагальнюючий показник, що враховує різні аспекти життєздатності банку. Отримані значення узагальнюючого таксономічного показника свідчать про низький рівень життєздатності досліджуваного банку, що може бути спричинене складною економічною ситуацією в Україні. Використання таксонометричного під-

ходу до управління життєздатністю банку дає змогу ідентифікувати рівень життєздатності банку, спрогнозувати тенденцію його зміни і, своєю чергою, зменшити ступінь несвоєчасного реагування та прийняття неефективних управлінських рішень. На цій основі може бути побудована ефективна система управління життєздатністю банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Viability. *English Oxford Living Dictionaries* : веб-сайт. URL : <https://en.oxforddictionaries.com/definition/viability> (дата звернення: 05.04.2019).
2. Життєздатність. *Український тлумачний словник* : веб-сайт. URL : https://ukrainian_explanatory.academic.ru/48868 (дата звернення: 05.04.2019).
3. Beer S. *Brain of the Firm*. Wiley. 1995. P. 432.
4. *Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике* : монографія / Ю.Г. Лысенко и др. Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. 350 с.
5. *Моделирование структуры життєздатних соціально-економічних систем* : монографія / Л.Н. Сергеева та ін. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2009. 256 с.

6. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : монографія / Л.Н. Сергєєва та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Н. Сергєєвої. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2011. 360 с.
7. Фінансова звітність. *Ощадбанк* : веб-сайт. URL : <https://www.oschadbank.ua/ua/about/financial-reporting> (дата звернення: 05.04.2019).
8. Школьник І.О., Діденко І.В., Гавришенко О.С. Таксонометричний підхід в оцінюванні фінансової стійкості підприємств цукрової галузі. *Бізнес-інформ*. 2018. № 5. С. 358–366.
9. Differences between liquidity and liquid assets. *Investopedia* : веб-сайт. URL : <https://www.investopedia.com/ask/answers/052515/what-difference-between-banks-liquidity-and-its-liquid-assets.asp> (дата звернення: 05.04.2019).
10. Quick Ratio Definition. *Investopedia* : веб-сайт. URL : <https://www.investopedia.com/terms/q/quickratio.asp> (дата звернення: 05.04.2019).
11. Current Ratio Definition. *Investopedia* : веб-сайт. URL : <https://www.investopedia.com/terms/c/currentratio.asp> (дата звернення: 05.04.2019).
12. Short-Term Liquidity Ratios. *Body of knowledge on infrastructure regulation* : веб-сайт. URL : <http://regulationbodyofknowledge.org/glossary/s/short-term-liquidity-ratios> (дата звернення: 05.04.2019).
13. Capital Adequacy Ratio (CAR) Definition. *Investopedia* : веб-сайт. URL : <https://www.investopedia.com/terms/c/capitaladequacyratio.asp> (дата звернення: 05.04.2019).
14. Васюренко О.В., Сидоренко О.М. Банківський нагляд : підручник. Київ : Знання, 2011. 502 с.
15. Yüksel S., Mukhtarov Sh., Mammadov E., Özşari M. Determinants of Profitability in the Banking Sector: An Analysis of Post-Soviet Countries. *Economies*. 2018. Vol. 6. № 3. P. 1–15. DOI: 10.3390/economies6030041.
16. Profitability Indicator Ratios: Return On Assets. *Investopedia* : веб-сайт. URL : <https://www.investopedia.com/university/ratios/profitability-indicator/ratio3.asp> (дата звернення: 05.04.2019).
17. Profitability Indicator Ratios: Return On Equity. *Investopedia* : веб-сайт. URL : <https://www.investopedia.com/university/ratios/profitability-indicator/ratio4.asp> (дата звернення: 05.04.2019).
18. Нормативи інвестування. *Національний банк України* : веб-сайт. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123467&cat_id=123218 (дата звернення: 05.04.2019).
19. Плютю В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа. Москва : Статистика, 1980. 151 с.
4. Lysenko Yu.G. et al. (2009) Metodologiya modelirovaniya zhiznesposobnykh sistem v ekonomike : monografiya [Methodology for modeling viable systems in economics : monography]. Donetsk: Yugo-Vostok Ltd. (in Russian)
5. Serhieieva L.N. et al. (2009) Modeliuvannia struktury zhyttiezdatnykh sotsialno-ekonomichnykh system : monohrafiia [Modeling the structure of viable socioeconomic systems : monography]. Zaporizhzhia: Klasychnyi pryvatnyi universytet. (in Ukrainian)
6. Serhieieva L.N. et al. (2011) Modeliuvannia upravlinnia zhyttiezdatnistiu komertsiiinoho banku : monohrafiia [Modeling the management of the commercial bank viability : monography]. Zaporizhzhia: Klasychnyi pryvatnyi universytet. (in Ukrainian)
7. Financial reporting [Finansova zvitnist']. *Oschadbank* (web-site). Available at: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/financial-reporting> (accessed 05 April 2019).
8. Shkolnyk I.O., Didenko I.V., Havryshenko O.S. (2018) Taksonometrychnyi pidkhd v otsiniuvanni finansovoi stiiokosti pidpriemstv tsukrovoy haluzi [Taxonomic approach in assessing the financial stability of sugar enterprises]. *Biznes-inform*, no. 5, pp. 358–366.
9. Differences between liquidity and liquid assets. *Investopedia* (web-site). Available at: <https://www.investopedia.com/ask/answers/052515/what-difference-between-banks-liquidity-and-its-liquid-assets.asp> (accessed 05 April 2019).
10. Quick Ratio Definition. *Investopedia* (web-site). Available at: <https://www.investopedia.com/terms/q/quickratio.asp> (accessed 05 April 2019).
11. Current Ratio Definition. *Investopedia* (web-site). Available at: <https://www.investopedia.com/terms/c/currentratio.asp> (accessed 05 April 2019).
12. Short-Term Liquidity Ratios. *Body of knowledge on infrastructure regulation* (web-site). Available at: <http://regulationbodyofknowledge.org/glossary/s/short-term-liquidity-ratios> (accessed 05 April 2019).
13. Capital Adequacy Ratio (CAR) Definition. *Investopedia* (web-site). Available at: <https://www.investopedia.com/terms/c/capitaladequacyratio.asp> (accessed 05 April 2019).
14. Vasiurenko O.V., Sydorenko O.M. (2011) Bankivskyi nahliad : pidruchnyk [Banking supervision: textbook]. Kyiv: Znannia, 2011. (in Ukrainian)
15. Yüksel S., Mukhtarov Sh., Mammadov E., Özşari M. Determinants of Profitability in the Banking Sector: An Analysis of Post-Soviet Countries. *Economies*. 2018. Vol. 6. № 3. P. 1–15. DOI: 10.3390/economies6030041.
16. Profitability Indicator Ratios: Return On Assets. *Investopedia* (web-site). Available at: <https://www.investopedia.com/university/ratios/profitability-indicator/ratio3.asp> (accessed 05 April 2019).
17. Profitability Indicator Ratios: Return On Equity. *Investopedia* (web-site). Available at: <https://www.investopedia.com/university/ratios/profitability-indicator/ratio4.asp> (accessed 05 April 2019).
18. Investment standards [Normatyvy investuvannia]. *Natsionalnyi bank Ukrainy* (web-site). Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123467&cat_id=123218 (accessed 05 April 2019).
19. Plyuta V. (1980) Sravnitel'nyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: metody taksonomii i faktomogo analiza [Comparative multivariate analysis in economic research: taxonomy and factor analysis methods]. Moskva: Statistika. (in Russian)

REFERENCES:

1. Viability. *English Oxford Living Dictionaries* (web-site). Available at: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/viability> (accessed 05 April 2019).
2. Viability [Zhyttiezdatnist']. *Ukrainskyi tlumachnyi slovnyk* (web-site). Available at: https://ukrainian_explanatory.academic.ru/48868 (accessed 05 April 2019).
3. Beer S. Brain of the Firm. Wiley. 1995. P. 432.

УДК 004.891

Курков М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Kurkov Maksym
Candidate of Sciences (Economics), associate professor,
Kyiv National economic university by name Vadym Getman

ЗАСОБИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

TOOLS OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN INVESTMENT ACTIVITY AT FINANCIAL MARKETS

АНОТАЦІЯ

Одним із найважливіших напрямів удосконалення методологічного забезпечення інвестиційної діяльності є автоматизація процесу прийняття інвестиційних рішень. Поняття автоматизації досить широко висвітлене в науковій літературі як процес обробки даних за допомогою програмно-технічних засобів. Більшістю вчених поняття «автоматизована система» трактується як система, яка складається з персоналу і комплексу засобів автоматизації його діяльності та реалізує інформаційну технологію виконання встановлених функцій. Основна ціль зі створення інтелектуальної системи поділяється на такі дві підцілі, як аналіз предметної галузі та вибір програмного рішення. Нині в єдиній системі відсутня реалізація алгоритмів штучного інтелекту. Автором пропонується набір програмних засобів, які б допомогли фінансовому менеджеру зорієнтуватися в ситуації на фінансовому ринку, здійснити необхідні розрахунки, сформувати бюджет та вирішити питання щодо інвестування.

Ключові слова: автоматизація, інформаційна технологія, штучний інтелект, система підтримки прийняття рішень, фінансовий ринок, управління фінансами, бюджетування, прогнозування.

АННОТАЦІЯ

Одним из важнейших направлений совершенствования методологического обеспечения инвестиционной деятельности является автоматизация процесса принятия инвестиционных решений. Понятие автоматизации достаточно широко освещено в научной литературе как процесс обработки данных с помощью программно-технических средств. Большинство ученых понятие «автоматизированная система» трактуется как система, которая состоит из персонала и комплекса средств автоматизации его деятельности и реализует информационную технологию выполнения установленных функций. Основная цель по созданию интеллектуальной системы делится на следующие две подцели: анализ предметной области и выбор программного решения. В настоящее время в единой системе отсутствует реализация алгоритмов искусственного интеллекта. Автором предлагается набор программных средств, которые помогли бы финансовому менеджеру сориентироваться в ситуации на финансовом рынке, осуществить необходимые расчеты, сформировать бюджет и разрешить вопросы инвестирования.

Ключевые слова: автоматизация, информационные технологии, искусственный интеллект, система поддержки принятия решений, финансовый рынок, управление финансами, бюджетирование, прогнозирование.

ANNOTATION

One of the most important directions of improvement of methodological support of investment activity is automation of the process of making investment decisions. The concept of automation is quite widely covered in the scientific literature as a process of processing data using software and hardware. By the majority of scientists, the concept of "automated system" is interpreted as a

system consisting of the personnel and the complex of means of automation of its activities and implements the information technology of the implementation of the established functions. The main goal of creating an intellectual system is divided into two sub-goals, such as subject matter analysis and choice of software solution. Modern information systems work with a set of business processes that covers the main functions of production: production, planning and inventory management (MRP). Development of the concept of enterprise resource planning leads to the emergence of a production management system – Enterprise Resource Planning (ERP); the successful implementation of the ERP system allows for enterprise to reduce the volume of inventory, reduce the time to market new products, increase profits. At present, the application of the methodology of ERP is becoming more widespread, it provides an opportunity to optimize all internal operations: acceptance of orders, planning and management of production, procurement, direct production, delivery. The effectiveness of using ERP systems in industrial enterprises is due to the fact that this approach considers the implementation of major production operations as a continuous process, governed by a set of rules and procedures. As a result, all activities carried out within the chain of product creation become automated, and information on operations, cost and profitability of products, results of units work becomes available in real time. Nowadays, as we confirm in our researches, there is no realization of algorithms of artificial intelligence in a single system. The financial manager cannot make all operation for analysis and decision making in one interface. The author proposes a set of software tools that can help the financial manager to understand the situation at the financial market, make the necessary calculations, form a budget and solve the issue of investment.

Key words: automation, information technology, artificial intelligence, decision support system, financial market, financial management, budgeting, forecasting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні в умовах зростаючого фінансового ринку виникає потреба в поліпшенні можливостей роботи підприємств на цьому ринку зі зменшеним ризиком. Але існуючі методології та системи не дають змоги підприємствам працювати на фінансовому ринку ефективно та уникати збитків. Реальною можливістю отримувати прибутки на фінансовому ринку є інвестиційна діяльність. Одним із найважливіших напрямів удосконалення методологічного забезпечення інвестиційної діяльності є автоматизація процесу прийняття інвестиційних рішень. Часто в практиці інвести-

ційної діяльності зазнають невдачі ті проекти, в яких були допущені помилки на етапі прийняття інвестиційного рішення. Дуже прискіпливими і ретельними повинні бути підходи до прийняття інвестиційних рішень підприємствами та суб'єктами, для яких таке рішення є не одноразовим актом, а повторюваною процедурою. Такими організаціями є фінансові компанії, компанії з управління активами, які серед інших суб'єктів ринку представляють фінансовий складник реалізації інвестиційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Інформаційні технології та інтелектуальні системи дають змогу автоматизувати процеси прийняття інвестиційних рішень, значно спрощуючи тим самим процес вибору оптимального рішення менеджером підприємства. Проте конкурентне середовище породжує дуже велику кількість програмних додатків, серед яких потрібно вибрати ті, які дають замовнику та користувачу змогу максимально ефективно використовувати їхні можливості. Така точка зору викладена у [1]. Саме проблема вибору оптимального програмного додатку для інтелектуального прийняття рішень і лежить в основі даної статті – вибір програмного продукту для ефективного прийняття інвестиційних рішень.

Автоматизація процесу прийняття рішень стосується розроблення експертних систем, які прийнято називати системами підтримки прийняття рішень. Система підтримки прийняття

рішень (СППР) – це інтерактивна комп'ютерна система, яка призначена для підтримки різних видів діяльності під час прийняття рішень зі слабо структурованих або неструктурованих проблем [2; 3].

Нині стоїть завдання вибору й адаптування системи на базі алгоритмів штучного інтелекту для підтримки прийняття інвестиційних рішень на фінансовому ринку. Схема розроблення таких систем розглядалася у [4; 5]. Для побудови будь-якої інтелектуальної системи завжди необхідно побудувати дерево цілей (рис. 1).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Але слід зазначити, що у вищевикладених джерелах не надаються рекомендації чіткого вибору програмної системи для роботи підприємства на фінансовому ринку. Аналізуючи вищевикладені джерела, автор вирішив спробувати надати власні рекомендації щодо вибору та впровадження інтелектуальної системи підтримки прийняття рішень для роботи на фінансовому ринку.

Основна ціль із пошуку та впровадження інтелектуальної системи поділяється на такі дві підділі, як аналіз предметної галузі та вибір програмного рішення.

Аналіз предметної галузі – це ціль, для реалізації якої необхідно виконати системний аналіз тієї предметної галузі, якої стосується майбутня система, тобто всебічно провести дослідження об'єкта, в нашому разі – фінансового ринку.



Рис. 1. Дерево цілей інтелектуальної системи

Джерело: складено на основі [6]

Іншою підціллю загальної цілі впровадження інтелектуальної системи є вибір програмного додатка. Для реалізації цієї цілі необхідно проаналізувати та вибрати такі програмні та технічні засоби існуючої інтелектуальної системи, які максимально задовольнили б її користувача.

Вибір середовища використання системи має два основні складники – це визначення видів, типів та необхідних параметрів програмного забезпечення та технічного забезпечення, що мало б використовуватися для коректної роботи реалізованої інтелектуальної системи. Сьогодні будь-яке інвестиційне рішення обґрунтовується у формі бізнес-плану. У сучасній практиці інвестиційної діяльності бізнес-план виконує декілька функцій.

Перша з них особливо необхідна на період створення підприємства та під час розроблення нових напрямів діяльності й пов'язана з можливістю використання бізнес-плану для розроблення стратегії бізнесу.

Друга функція пов'язана з використанням бізнес-плану для оцінки можливості розвитку нового напрямку діяльності та контролю процесів усередині підприємства. Тобто вона безпосередньо пов'язана з інвестиційною діяльністю.

Третя функція дає змогу своєчасно передбачити можливі перешкоди і проблеми в процесі реалізації підприємницького проекту та підготувати необхідні заходи для їх усунення.

Четверта функція пов'язана з використанням бізнес-плану як інструменту для забезпечення фінансування підприємства.

П'ята функція полягає у тому, що розроблення бізнес-плану є шляхом залучення співробітників підприємства до процесу прийняття інвестиційних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для дослідження оптимальної динаміки управління фінансами необхідно розглянути динаміку капіталу підприємства, враховуючи, що його операційний цикл включає дві фази трансформації капіталу, результати яких практично повністю визначаються ринковою кон'юнктурою: 1) купівля ресурсів і 2) продаж готової продукції.

Кількість ресурсів, що придбаються підприємством, позначимо через N_p . При цьому вважаємо, що дефіциту грошей підприємство не відчуває, тобто у будь-який момент може розплатитися за ресурси, які закуповуються.

Приріст DN_p залежить від значення N_p (тобто кількості пропонованого постачальником ресурсу) на момент часу t , швидкості трансформації K в T в одиницю часу k_p (тобто від кількості активів купівлі-продажу за одиницю часу) й інтервалу часу, на якому цей процес здійснюється:

$$\Delta N_p = k_p \times N_p \times \Delta t$$

Миттєва швидкість зміни цієї величини дорівнює:

$$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Delta N_p}{\Delta t} = \frac{dN_p}{dt} = N_p(t) = k_p \times N_p(t)$$

На трансформацію K у T впливають різноманітні процеси, які приводять як до зростання, так і до зменшення, тому можна записати, що:

$$\dot{N}_p(t) = k_p \times N_p(t) = (D_p - B_p) \times N_p(t),$$

де $(D_p - B_p)$ характеризує у цілому швидкість трансформації K у T та швидкість прибутковості і неприбутковості операцій закупівлі ресурсів; D_p , B_p – функції багатьох незалежних чинників: часу t , значення величини DN_p , конкурентоспроможності споживачів ресурсу.

Припустимо, що $D_p = n_p$ та $B_p = m_p + m_p \times N_p$, де n_p , m_p – сталі величини з таким змістом: n_p – швидкість зростання прибутковості операції закупівлі ресурсу, яка визначається пропозицією виробника (продавця) ресурсів в одиницю часу у відсутності конкурентів – споживачів ресурсів; m_p – постійна частина швидкості зменшення прибутковості операції закупівлі ресурсу за рахунок існування конкурентів – споживачів ресурсів; m_p – коефіцієнт змінної за рахунок N_p частини швидкості зменшення прибутковості операції закупівлі ресурсу, який ураховує обмеженість можливостей постачальників ресурсів.

За цих припущень рівняння (3) має такий вигляд:

$$\dot{N}_p(t) = [n_p - (m_p + N_p \times \mu_p(t))] N_p(t)$$

Після елементарних перетворень можна записати:

$$\dot{N}_p(t) = r_p \left(1 - \frac{N_p(t)}{K_p} \right) N_p(t)$$

Таким чином, облік запізнювання в процесі відновлення пропозиції ресурсів дає якісно новий результат, а саме: за певних значень T і h_p функція набуває вигляду $N_p(t)$, тобто потік ресурсів або чинників виробництва, які поступають на підприємство за умови безперервних розрахунків за них, має нестационарний, коливальний (періодичний) характер. Аналіз трансформації в K' за умови необмеженості T' (швидкість приходу на ринок може бути вище за швидкість виходу з ринку) і наявності запізнювання на h_d у процесі відновлення купівельної можливості споживачів призводить до аналогічних результатів, а саме динаміка трансформації описується диференціальним рівнянням:

$$\dot{N}_d(t) = r_d \left[1 - \frac{N_d(t - h_d)}{N_d} \right] N_d(t)$$

Швидкість росту доходу підприємства, яка визначається попитом споживача за одиницю часу за відсутності підприємств-конкурентів; $n_d - m_d$ – постійна частина швидкості зменшення доходу за рахунок існування підприємств-конкурентів; m_d – коефіцієнт змінної за рахунок N_d частини швидкості зменшення доходу підприємства, який ураховує обмеженість грошових ресурсів споживачів товару T' . У межах прийнятих припущень процеси і на ресурсних, і на товарних ринках описуються однотипними функціями, $N(t)$ може піддаватися значним коливанням, амплітуда яких зрос-

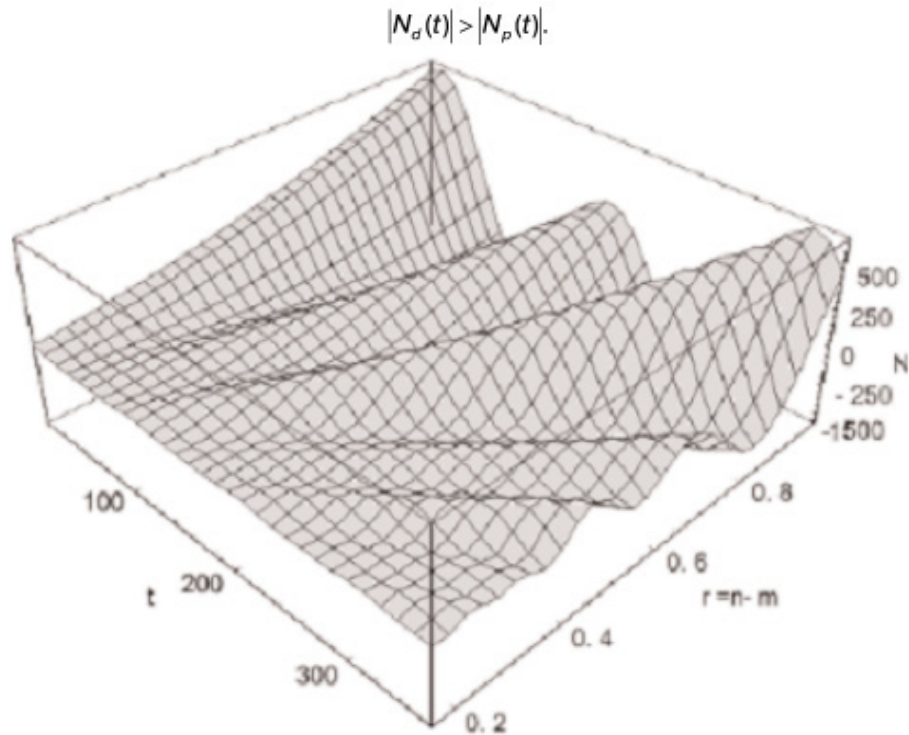


Рис. 2

тає зі зростанням конкуренції і на ресурсних, і на товарних ринках із боку виробників аналогічних товарів. Зрозуміло, що потоки грошей N_d і ресурсів N_p повинні бути взаємоузгоджені (рис. 2), оскільки в протилежному разі буде порушена природна динаміка процесів у ланцюжку, що може призвести до кризи. Взаємоузгодженість зазначених потоків буде забезпечена, якщо у будь-який момент часу:

$$\tau_p = \tau_d$$

$$|N_d(t)| > |N_p(t)|$$

Рівність є умовою синхронізації (когерентності) грошових потоків підприємства, яку можна трактувати як необхідну умову взаємоузгодженості потоків N_p і N_d , а нерівність – як достатню умову взаємоузгодженості потоків N_p і N_d , що за змістом є умовою платоспроможності підприємства. Умова є дуже жорсткою, тому доцільно послабити або зняти її. Цього можна досягти за рахунок політики диверсифікації на ресурсних і товарних ринках, орієнтуючись на різні ринки та на контрагентів із різноманітними можливостями відновлення своєї активності (рис. 3)

Відображена політика диверсифікації за рахунок орієнтації на контрагентів із різноманітними можли-

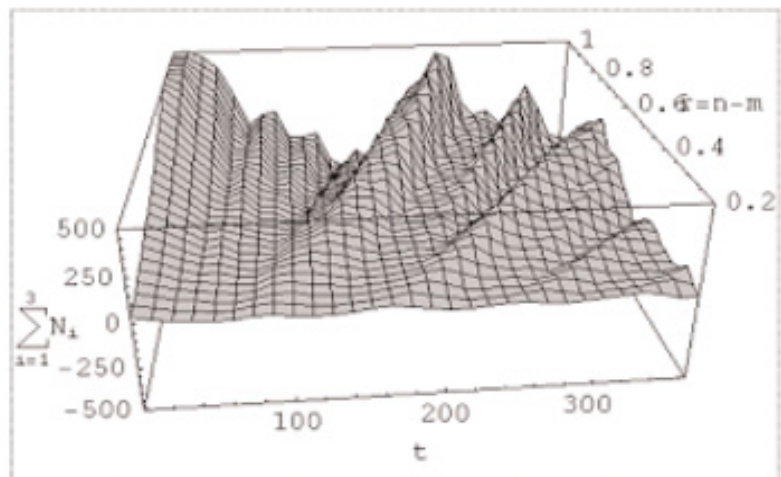
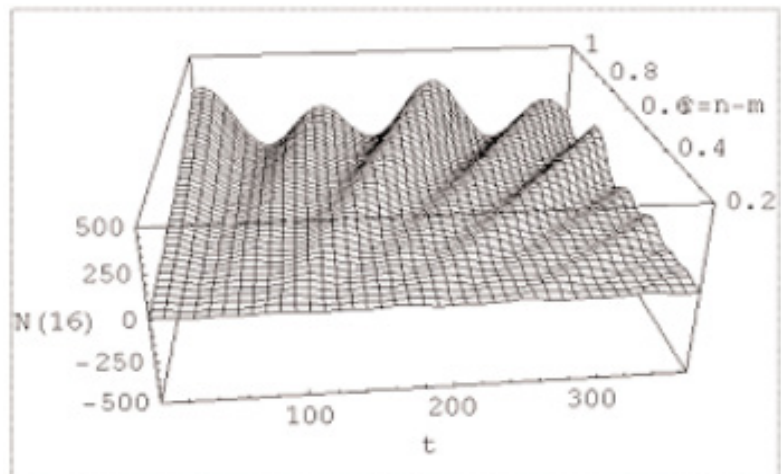


Рис. 3

востями відновлення своєї активності. Приведено графіки потоків $N(t)$ за умови, що h_i становить 25, 16 і 9 діб відповідно, а також графік сумарного потоку. Орієнтація на різних контрагентів – реальний шлях до задоволення необхідних і достатніх умов динамічного управління фінансами підприємства, інакше підприємство буде вимушено вдаватися до зовнішніх запозичень, що, безумовно, знизить його прибутковість.

Отримані результати можна застосувати тільки тоді, коли фінансовий стан фірми необхідно розглядати як результат динамічної суперпозиції циклів різного характеру в операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності. Якщо процеси, які відбуваються у цих сферах діяльності фірми, не взаємоузгоджені, то фірма як система може, згідно із загальною теорією катастроф, зазнати кризи. Тому кожній фірмі, щоб уникнути кризи, слід здійснювати динамічний моніторинг усіх процесів, які відбуваються в її зовнішньому і внутрішньому середовищі, особливо у сфері фінансів. Для цього необхідно ретельно займатися бюджетуванням, з якого, власне, й починається управління фінансами підприємства. Призначення бюджетування – надати більш-менш детальну фінансову частину бізнес-плану, яка повинна забезпечити такий потік ресурсів, завдяки якому виникне прийнятний рівень витрат для здобуття достатнього прибутку.

Алгоритм динамічного моделювання та прогнозування буде називатися DMFA.

Оригінальні потоки фінансових даних – $\{dk(t)\}_{\infty t=1, k=1, \dots, N}$, що подається у фільтр динамічного моделювання параметра m . Цей потік даних використовується для формування наборів даних;

$$\{d_k(\tau, i)\}_{n+m, \tau=0, 1, 2, \dots, k=1, \dots, N} \text{ такий, що } i=1$$

N – кількість фінансових установ у певному портфелі;

m – число динамічних параметрів моделі;

$m+n$ – кількість точок у кожному наборі, що вимагається алгоритмом моделювання $d_k(\tau, i) = d_k(\tau+i)$:

$$d_k(\tau+1, i) = d_k(\tau, i+1) = d_k(\tau+i+1)$$

У формулі (1) показано, як потік даних $\{d_k(t)\}_{\infty}$ дає набори даних $\{d_k(\tau, i)\}_{n+m, \tau=1, i=1}$.

Таким чином, нові набори даних створюються з попередніх даних, установлюються за допомогою відключення його початкової точки і додавання наступної точки даних. Достатньо сказати, що нам дано безперервний потік наборів даних $\{d_k(\tau, i)\}_{n+m}$.

Використовуючи набори даних $\{d_k(\tau, i)\}_{n+m}$, наше завдання полягає у розробленні:

$$i=1 \quad i=1$$

а) динамічна модель представлена m параметрами (m варіабельно) такими загальними даними $\{d_k(\tau, i)\}_{n+m}$, що призводить до мінімальної динамічної моделі квадратичної помилки;

б) використовується динамічна модель, щоб прогнозувати майбутні цінності фінансових інструмен-

тів у результаті такої моделі. Параметри моделі оновлюються, коли надходить нова точка даних.

Нормалізація даних: дані нормалізуються так: Нехай

$$x_k(\tau, i) = \frac{(d_k(\tau, i) - m_k(\tau))}{|d_k(\tau, i)|_{max}}$$

Таким чином, $|d_k(\tau, i)|_{max}$ – максимальне абсолютне значення у наборі даних у τ .

Нормалізовані дані можуть бути перетворені у фактичні дані як:

$$x_k(\tau, i) = m_k(\tau) + |d_k(\tau, i)|_{max} x_k(\tau, i)$$

$x_k(\tau, i)$ буде використовуватися для відображення нормалізованих даних у всіх інших розділах.

Примітка. Всі $d_k(\tau, i)$ вважаються позитивними.

Модель системи визначається як:

$$x_k(\tau, m+1) = a_k(\tau, 1)x_k(\tau, 1) + a_k(\tau, 2)x_k(\tau, 2) + \dots + a_k(\tau, m)x_k(\tau, m)$$

$$x_k(\tau, m+2) = a_k(\tau, 1)x_k(\tau, 2) + a_k(\tau, 2)x_k(\tau, 3) + \dots + a_k(\tau, m)x_k(\tau, m+1)$$

⋮

$$x_k(\tau, m+n) = a_k(\tau, 1)x_k(\tau, n) + a_k(\tau, 2)x_k(\tau, n+1) + \dots + a_k(\tau, m)x_k(\tau, m+n)$$

Змінні $\{x_k(\tau, i)\}_{i=m+1}^{m+n}$ являють собою вихідні моделі. $i = m+1$

Це дає n рівнянь з $(m+n)$ спостереженнями.

Нехай:

$$x_k(\tau, i) = \begin{pmatrix} x_k(\tau, i) \\ x_k(\tau, i+1) \\ \vdots \\ x_k(\tau, i+m-1) \end{pmatrix} \quad i = 1, \dots, n, \dots, \quad y_k(\tau) = \begin{pmatrix} x_k(\tau, m+1) \\ x_k(\tau, m+2) \\ \vdots \\ x_k(\tau, m+n) \end{pmatrix}$$

$$y_k(\tau) = M_k(\tau) a_k(\tau)$$

Вектори $a_k(\tau)$ представляє m параметри, які необхідно визначити. Вектори $a_k(\tau)$ вибрано як мінімальне середнє квадратне рішення, що дає прогнозований вектор параметра,

$$a_k(\tau) = B_k^{-1}(\tau) z_k(\tau)$$

$$|M_k^T(\tau) M_k(\tau)| = B_k(\tau),$$

$$z_k(\tau) = M_k^T(\tau) y_k(\tau) \quad (1)$$

$$\tau = 0, 1, 2, \dots, \quad k = 1, 2, \dots, N$$

Рівняння 1 достатньо просте за винятком того, що інвертування великої матриці передбачає велику кількість операцій із плаваючою комою в секунду (FLOPS) разом із неточностями в результаті представлення та зберігання даних, особливо в тому разі, коли інверсія має відбуватися динамічно на кожному етапі τ . Ми пропонуємо вирішити рівняння 3.2 так, що нам ніколи не доведеться інвертувати більше, ніж 2×2 матриці, а обчислення виконуються рекурсивно.

Розглянемо такий елемент управління фінансами, як бізнес-планування.

Розрізняють такі види бізнес-планів за ступенем деталізації поданої в них інформації: бізнес-проспект проекту; короткий бізнес-план; повний бізнес-план.

Структура бізнес-плану залежить від методики, що використовується.

Звичайно, бізнес-план включає маркетинговий план, план виробництва, фінансовий план та організаційний план [6].

Автоматизація бізнес-планування полягає у розробленні засобів інформаційної підтримки на кожному з етапів бізнес-планування. Зокрема:

- автоматизації підлягає процес розрахунку інвестиційних витрат на проект;
- процес розрахунку собівартості продукції, що є предметом розгляду бізнес-плану;
- процес розрахунку податкових та інших обов'язкових платежів за проектом;
- процес аналізу вигід і витрат проекту;
- процес обрахунку терміну окупності капіталовкладень, розрахунку чистої теперішньої вартості проекту та рентабельності інвестицій;
- процес обрахунку зобов'язань за кредитом;
- процес календарного планування реалізації проекту.

Окрім того, потрібно мати на увазі, що у певних випадках недоцільно вибирати програмні продукти, у котрих автоматизовано всі названі процеси.

Будь-який програмний продукт, що спрямований на автоматизацію процесів бізнес-планування, повинен базуватися на певній загальноприйнятій методиці.

Найбільш перспективною для використання у фінансовому менеджменті може бути система Project expert фірми «Про-Інвест Консалтинг». Вона автоматизує планування й аналіз проектів на базі імітаційної моделі грошових потоків, може враховувати національні особливості і завдяки врахуванню міжнародних методичних стандартів є засобом складання бізнес-планів міжнародного рівня. Пакет дає змогу провести фінансовий аналіз проекту, виявити вплив тенденцій в інфляції, курсах валют, структурах витрат на виробництво, надходженнях платежів за реалізовану продукцію, можливих змін у податковій системі, об'єднати окремі холдингові проектні рішення в один проект, проаналізувати ефективність проекту, зробити аналіз окремих його варіантів [7; 8].

Реалізація проектів, пов'язаних з впровадженням інтелектуальних інформаційних технологій у виробничий і управлінський процеси, вимагає значних інвестицій. Але якщо вважати, що система управління фінансами дає змогу в середньому додатково отримувати від 10% до 15% на вкладені інвестиції, окупність системи становить не більше одного року для середнього обсягу інвестицій в розмірі 1 млн дол. США.

Для обґрунтування інвестицій в інтелектуальні технології управління фінансами необхідно знати фактори успіху і чинники ризику таких проектів, співвідносити витрати на ІТ і фінансові результати, які є головним стимулом під час автоматизації управління фінансами на підприємстві. Ефект від впровадження інтелектуальних технологій повинен забезпечувати як мінімум поліпшення основних параметрів фінансового стану підприємства, зростання його вартості, підвищення керованості бізнес-процесами [4].

Сучасні системи управління фінансами на базі алгоритмів штучного інтелекту працюють із набором бізнес-процесів, що охоплюють основні функції виробництва: випуск продукції, планування й управління запасами (MRP). Розвиток концепції планування ресурсів підприємства призводить до виникнення системи управління виробництвом – Enterprise Resource Planning (ERP). Успішне впровадження ERP-системи дає змогу зменшити обсяг складських запасів, скоротити час виходу на ринок нових продуктів, збільшити прибуток. Як елементи системи працюють засоби штучного інтелекту для здійснення ефективного управління фінансами та підтримки прийняття інвестиційних рішень.

Ефективність використання ERP-систем на підприємствах зумовлена тим, що цей підхід розглядає виконання основних управлінських операцій як безперервний процес, що регулюється набором правил і процедур. У результаті всі види фінансової діяльності, що здійснюються в рамках функціонування підприємства, стають автоматизованими, а інформація про операції, прибутковість інвестицій, результати роботи на фінансовому ринку стає доступною в реальному режимі [9; 10].

Проект впровадження будь-якої ERP-системи повинен включати в себе етапи детального обстеження підприємства, побудови моделей «як є» (as is), оптимізації та побудови моделі «як повинно бути» (to be), а також розроблення на їх основі моделі інтелектуальної інформаційної системи підприємства.

На першому етапі необхідно звертатися до консалтингових послуг компанії-виконавця, тому що від якості проведення зазначених робіт залежить подальший успіх проекту. Фактично на цьому етапі відбувається процес реінжинірингу системи управління фінансами, що може значно поліпшити якість управління.

Наступний етап полягає у безпосередньому впровадженні функціонала в корпоративну систему. Послідовність робіт при цьому така: на першій стадії етапу одночасно проводиться навчання проектної групи і формування оновленої інформаційної інфраструктури підприємства; далі необхідно максимально повно описати бізнес-логіку здійснення тих чи інших процесів управління фінансами.

Після того як підготовлена інфраструктура і навчена проектна група, починається розроблення програмного забезпечення та налаштування сполучення розробленого функціоналу з ERP-системою з подальшим тестуванням системи на працездатність.

У підсумку на підприємстві з'являються мережева інфраструктура та основні модулі управління інформаційними потоками під час управління фінансами і здійснення інвестицій.

Таким чином, архітектура інтелектуальної інформаційної системи управління фінансами є логічною побудовою, або моделлю, і впливає на

сукупну ефективність діяльності підприємства на фінансовому ринку через набір зумовлених даною архітектурою рішень щодо вибору засобів реалізації проекту: системи управління базами даних (СУБД), бази знань (БЗ), операційної платформи, телекомунікаційних засобів та ін. через те, що, як правило, називають інфраструктурою інтелектуальної інформаційної системи.

Із вищевикладеного рекомендується засоби штучного інтелекту використовувати як елемент прийняття рішень у процесі інвестиційної діяльності, тобто для фронт-офісу. На основі рекомендацій, отриманих у результаті застосування засобів штучного інтелекту, підприємство продає чи придбаває активи на фінансовому ринку, здійснюється вибір набору цих активів, їх обсягу та якості.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Процес автоматизації прийняття інвестиційних рішень полягає у розробленні систем підтримки прийняття рішень на стадіях розроблення та впровадження інвестиційних проектів.

Обґрунтування інвестиційних рішень здійснюється за посередництвом бізнес-плану, який містить розділи, пов'язані з дослідженням ринку, організацією виробництва, аналізом вигід та витрат проекту, визначенням терміну окупності інвестицій, визначенням чистої теперішньої вартості проекту та рентабельності інвестицій, календарним плануванням заходів з упровадження проекту.

Існує велика кількість програмних продуктів з автоматизації процесу бізнес-планування. Ці програмні продукти базуються на загальнопоширених методологічних підходах. Програмні продукти автоматизації інвестиційних рішень містять у собі модулі для маркетингового аналізу бізнес-проектів, аналізу вигід та витрат, інвестиційного аналізу, аналізу ризиків, пов'язаних із реалізацією бізнес-ідеї. Окремі програмні продукти містять модулі календарного планування заходів із реалізації бізнес-проектів.

Під час вибору програмного продукту доцільно враховувати, що для окремих цілей аналізу інвестиційних рішень не потрібен увесь інструментарій певних програмних продуктів.

Придбання програмних продуктів з оптимальними функціональними можливостями дасть змогу заощадити на вартості цих програмних продуктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степаненко О.П. Інтелектуальні системи підтримки управління діяльністю організації. *Культура народів Причорномор'я*. 2008. № 140. С. 119–122.

2. Берко А.Ю., Явлінський О.М. Інтелектуальна система підтримки прийняття рішень при управлінні неприбутковими організаціями. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Інформаційні системи та мережі. 2009. № 653. С. 12–23.
3. Ситник В.Ф. Системи підтримки прийняття рішень : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 614 с.
4. Кошелева В.С. Комп'ютерні технології як засіб формування проектувальних умінь розробки бізнес-планів у майбутніх інженерів-педагогів економічного профілю. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2007. № 16. С. 113–126.
5. Лагодієнко В.В. Щодо комп'ютеризації сільськогосподарського бізнес-планування. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2006. Вип. 1. С. 33–39.
6. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2004. 231 с.
7. Бор М.З., Пятаченко В.В. Менеджмент банків: організація, стратегія, планирование. Москва : ИКЦ «ДИС», 2005. 277 с.
8. Вітлінський В., Матвійчук А. Зміна парадигми в сучасній теорії економіко-математичного моделювання. *Економіка України*. 2007. № 11. С. 35–43.

REFERENCES:

1. Stepanenko O.P. Intelktualni systemy pidtrymky upravlinnya diyalnistyu organizacii [Intelligent systems of support management of the organization]. *Culture of peoples of Black Sea region*, 2008, no.140, pp. 119-122.
2. Berko A.Y., Yavlinskiy O.M. Intelktualna systema pidtrymky priynyatya rishen pry upravlinni neprybutkovomu organizaciyamy [Intelligent system of decision support in management of non-profit organizations]. *Visnyk of Lviv politeknik*, 2009, no. 653, pp. 12-23.
3. Sytnyk V.F. Systemy pidtrymky priynyatya rishen [Decision support systems]. 2004, Kyiv, KNEU
4. Kosheleva V.S. Kompyuterni tehnologii yak zasib formuvannya proektualnyh umin rozrobky biznes-planiv u maybutnih injeneriv-pedagogiv ekonomichnogo profilyu [Computer technologies like a tool of forming of projecting skills of business plans creating for future engineers at economic profile]. *Problems of engineer-pedagogic education*, 2007, no.16, pp. 113-126.
5. Lagodienko V.V. Schodo kompyuterizacii silskogospodarskogo biznes-planuvanya [In case of agricultural business-planning]. *Visnyk of agricultural science of Black Sea region*, 2006, no. 1, pp. 33-39.
6. Balackiy O.F., Telijenko O.M., Sokolov M.O. Upravlinya investiciyami [Investment management]. 2004, Sumy, University book.
7. Бор М.З., Пятаченко В.В. Менеджмент банків: організація, стратегія, планирование. М.: ИКЦ «ДИС», 2005. 277 с. Bor M.Z., Pyatachenko V.V. Menedjment bankov: organizaciya, strategiya, planirovaniye [Bank management: organization, strategy, planning]. 2005, Minsk, IKC "DIS".
8. Vitlinskiy V., Matviychuk A. Zmina paradigmy v suchasniy teorii ekonomiko-matematichnogo modelyuvanya. [Paradigm change in modern theory of economic-mathematic modelling]. *Ukrainian Economics*, 2007, no. 11, pp. 35-43.

УДК 519.866:658.264

Ющенко Н.Л.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту**Чернігівського національного технологічного університету***Yushchenko Nadiia***PhD in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Taxation and Audit,
Chernihiv National University of Technology***ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ
ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ РОЗПОДІЛУ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ,
НЕОБХІДНИХ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ****ECONOMIC AND MATHEMATICAL TOOLS FOR SOLVING THE TASKS
OF THE DISTRIBUTION AND USE OF THE RESOURCES NECESSARY
TO MODERNIZE THE HEAT AND ENERGY OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена систематизації економіко-математичного інструментарію, за допомогою якого можна визначати резерви часу, раціонально і збалансовано розподіляти ресурси в межах комплексу взаємопов'язаних робіт. Новизна підходу полягає в адаптації методів теорії графів та детермінованих і ймовірнісних мережевих моделей з урахуванням часу, вартості й ресурсів до практики планування й управління модернізацією, реконструкцією та заміною технологічного обладнання теплових пунктів і теплових мереж підприємств теплоенергетики України. Пропонований підхід може застосовуватися в процесі розроблення заходів, націлених на підвищення рівня енергоефективності, що передбачають активізацію інноваційних процесів, більш повну реалізацію соціального й економічного потенціалу суб'єктів господарської діяльності та органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: енергоефективність, мережева модель, методи і моделі управління проектами, резерв часу, теплопостачання.

АННОТАЦІЯ

Статья посвящена систематизации экономико-математического инструментария, позволяющего определять резервы времени, рационально и сбалансировано распределить ресурсы в пределах комплекса взаимосвязанных работ. Новизна подхода состоит в адаптации методов теории графов, детерминированных и вероятностных сетевых моделей с учетом времени, стоимости и ресурсов к практике планирования и управления модернизацией, реконструкцией и заменой технологического оборудования тепловых пунктов и тепловых сетей предприятий отрасли теплоэнергетики в Украине. Предлагаемый подход может применяться в процессе разработки мероприятий, направленных на повышение уровня энергоэффективности, предусматривающих активизацию инновационных процессов, более полную реализацию социального и экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: энергоэффективность, сетевая модель, методы и модели управления проектами, резерв времени, теплоснабжение.

ANNOTATION

Ukrainians are forced to pay for the heating energy, 45% of which they do not actually receive because of its loss during the transportation. Adaptation of economical and mathematical models and methods of critical path, Program Evaluation and Review Technique, and making decisions on stochastic GERT-networks,

which are existing in the theory of network planning and management, will increase effectiveness of scheduling the implementation of works that can be substantial by their volumes, cost and time, the project management as for replacement and/or upgrade of generative points and networks for the transportation of steam, hot water and conditioned air. Scientific works by Lazanovskiy P., Sybal Ya., Ivanytskyi I., Kadyuk Z., Sokhan V., Timinskyi O. and other researchers are devoted to the application of a method of network planning and management in various types of economic activities. However, the task of modeling on the basis of the theory of graphs and analysis of networks in the system of technical improvement and technological upgrade of heat-power engineering objects, in order to increase the energy efficiency of energy consuming equipment, to reduce the rate of energy losses in supply networks, to minimize specific costs per one unit of generated energy and to raise the efficiency of final energy consumption is significant on a practical level and requires amplification. The article is devoted to the systematization of the economic and mathematical tools that allow to determine the reserves of time, rationally and balancedly allocate resources within a complex of interrelated works. In today's realities of development of new information and communication technologies, which form the informational society and, in particular, the informational economy, with modeling as their intellectual core, during the planning of projects with the use of computer technologies, together with the network models and methods, the most relevant way is the statement of a problem in the form of a „node-work” model. Management of the process of upgrading boiler stations and heating networks through the application of network methods, in particular, determination of admissible delays as a time reserve for further coordination of project implementation, will help managers to establish the sequence and timing as for the use of limited resources throughout the entire period of project implementation, to conduct dynamic regulation of timing for the beginning of each work, to optimize rational allocation of project funds and materials due to the criterion of reducing duration of the whole project, to perform an analysis of trade-off relationships between the costs and timing of various works, with regard to the available time reserve. The proposed approach can be used by state authorities, business entities and investment companies in the process of development of measures to increase the energy efficiency rate at the macro-, meso- and microeconomic levels, which will involve intensification of innovation activities, more complete implementation of social and economic potential of business entities and local communities.

Key words: energy efficiency, network model, methods and models of project management, time reserve, heat supply.

Постановка проблеми. Реалізація плану дій з енергоефективності, стимулювання зменшення споживання енергії, створення прозорих та конкурентних умов для залучення інвестицій у галузь, у підвищення енергоефективності об'єктів державної та комунальної власності є одним із завдань діяльності Кабінету Міністрів України, визначених Програмою [1]. Проте чинний порядок призначення регулятором тарифів на теплову енергію за принципом «від витрат» істотно знижує зацікавленість у реальному підвищенні ефективності системи центрального тепlopостачання [2]. Чинна практика обчислення тарифів на теплову енергію на стадії її відпуску в мережу приводить до відсутності фінансових стимулів до реконструкції тепломереж, що зумовлює низькі темпи їх відновлення. Українці вимушені платити за теплову енергію, 45% якої реально не отримують через її втрату під час транспортування. Фактично нікого не цікавить, якої якості (температури) теплоносій отримують споживачі – все вже оплачено.

Адаптація наявних у теорії планування та управління мережами економіко-математичних моделей та методів критичного шляху (critical path method, CPM), оцінки і перегляду планів (Program Evaluation and Review Technique, PERT) та прийняття рішень щодо стохастичних GERT-мереж (Graphical Evaluation and Review Technique) дасть змогу підвищити ефективність планування виконання істотних за обсягами, вартістю і часом робіт, управління проектами із заміни та/або модернізації пунктів генерування і мереж транспортування пару, гарячої води та кондиційованого повітря. Йдеться про велику кількість взаємопов'язаних робіт, що повинні виконуватись у суворій технологічній послідовності, потребують встановлення термінів і контролю з метою досягнення певної цілі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосуванню методу планування та управління мережами в різних видах економічної діяльності присвячені наукові праці П.П. Лазановсько-го [3], Я. Сибаль, І. Іваницького, З. Кадюка [4], В.В. Сохань [5], О.Г. Тімінського [6] та інших дослідників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць та поширення інтересу до означеної проблематики, завдання моделювання на базі теорії графів і аналізу мереж системи технічної модернізації і технологічного оновлення об'єктів теплоенергетики з метою підвищення енергетичної ефективності енергоспоживаючого обладнання, зниження рівня витрат енергоресурсів у мережах постачання, зниження питомих витрат на одиницю виробленої продукції (генерованої одиниці енергії) та підвищення ефективності кінцевого енергоспоживання є практично значущим і потребує розроблення.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є систематизація економіко-

математичного інструментарію, за допомогою якого можна визначити резерви часу, раціонально і збалансовано розподіляти як трудові й матеріальні, так і фінансові ресурси між комплексом взаємопов'язаних робіт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час застосування мережових методів мінімальна тривалість проекту визначається послідовністю робіт, що утворюють найдовший (так званий критичний) шлях через мережу, а роботи, які його утворюють, називаються критичними роботами, і будь-яке збільшення їхньої тривалості чи затримка виконання спричинюють збільшення часу реалізації проекту загалом. Наявність резерву часу надаватиме певну свободу розподілу ресурсів.

У сучасних реаліях стрімкого розвитку нових інформаційно-комунікаційних технологій, які формують інформаційне суспільство та, зокрема, інформаційну економіку, інтелектуальним ядром яких є моделювання [7], під час планування проектів із використанням комп'ютерної техніки та мережових моделей і методів більш актуальною є постановка завдання у вигляді моделі «вузол-робота», головною відмінністю якої від моделі «вузол-подія» є те, що поняття події не вводиться, у мережі роботи позначаються вузлами, а дуги тільки відображають відношення першочерговості, тобто час витрачається у вузлах, а не в дугах. Побудова мережі не є складною за рахунок введення лише двох умовних робіт, кожна з яких має нульову тривалість: перша з них означає «початок», передує усім іншим роботам, а друга – «закінчення» – слідує після завершення всіх робіт. У математичній моделі немає необхідності використовувати позначення з подвійними підрядковими індексами, як у разі позначення роботи дугою, бо всі роботи однозначно пов'язані з одним певним вузлом, досить одного індексу [8, с. 309–313].

Реалізація наявних у теорії планування та управління мережами економіко-математичних моделей резервів часу, систематизованих у [9], може здійснюватися з використанням програмних продуктів, порівняльна характеристика функціональних можливостей яких здійснена в табл. 1, а також у MS Excel.

Пропонований підхід може використовуватися в процесі розроблення органами державної влади та господарськими структурами, інвестиційними компаніями заходів щодо підвищення рівня енергоефективності на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях, які передбачатимуть активізацію інноваційних процесів, більш повну реалізацію соціального та економічного потенціалу суб'єктів господарської діяльності та місцевих громад.

Висновки. Управління процесом модернізації котельень і тепломереж за допомогою мережових методів, зокрема визначення допустимих затримок – резерву часу для подальшої координації здійснення проекту, допомагатиме менеджерам

Таблиця 1

Системи управління проектами і завданнями

Назва	Розробник	Офіційний сайт	Загальна характеристика
Microsoft Project	Microsoft Corp. (США)	http://www.microsoft.com/project	Є найпоширенішою в світі системою управління проектами, яку можна рекомендувати як для початкового рівня користувачів, так і для професіоналів. У багатьох західних компаніях MS Project розглядається як стандартний компонент Microsoft Office, і навіть рядові співробітники здатні використовувати його для планування робіт. Традиційно зрозумілий інтерфейс продуктів Microsoft і легкість у користуванні підкріплюється широкими властивостями побудови та розрахунку сітєвих графіків, діаграм Ганта, засобами планування часу та ресурсів тощо
Open Plan	Welcom Corp. (США); дистриб'ютор в Україні – компанія ЛАНІТ	http://www.projectmanagement.ru	Є системою планування і контролю великих проектів і програм. Основні відмінності системи – потужні засоби ресурсного і вартісного планування, ефективна організація багатокористувацької роботи та можливість створення відкритого, масштабованого рішення для всього підприємства. Open Plan постачається в двох варіантах: Professional і Desktop, кожен з яких відповідає різним потребам виконавців, менеджерів та інших учасників проекту. Є локалізована версія продукту
Primavera Project Planner	Primavera Systems, Inc. (США); дистриб'ютор в Росії – компанія ПМСОФТ (http://www.pmssoft.ru)	http://www.primavera.com	Застосовується для календарно-мережевого планування та управління з урахуванням потреб у матеріальних, трудових і фінансових ресурсах середніми та великими проектами у різноманітних галузях, хоча найбільшого поширення цей продукт набув у сфері керування будівельними та інженерними проектами
SureTrak Project Manager	Primavera Systems, Inc. (США); дистриб'ютор в Україні – компанія ПМСОФТ (http://www.pmssoft.ru)	http://www.primavera.com	SureTrak – спрощена система для управління проектами компанії Primavera Systems. Цей повністю русифікований продукт орієнтований на контроль виконання невеликих проектів та/або частин великих проектів. Може працювати як самостійно, так і спільно з Primavera Project Planner в корпоративній системі управління проектами
Spider Project	Spider Technologies Group (Росія)	project.ru	Система спроектована з урахуванням потреб, особливостей і пріоритетів російського ринку. Відрізняється потужними алгоритмами розподілу обмежених ресурсів і великою кількістю додаткових функцій. Spider Project постачається в двох варіантах: Professional і Desktop. Пакет Spider Project можна використовувати як безкоштовну ліцензійну версію, розраховану на 40 операцій
Project Expert	Про-Інвест Консалтинг (Росія)	http://www.pro-invest.com	Забезпечує побудову фінансової моделі підприємства, аналіз фінансової ефективності бізнес-проектів, розроблення стратегічного плану розвитку і підготовку бізнес-плану. Система рекомендована до використання держструктурами федерального і регіонального рівня як стандартний інструмент для розроблення планів розвитку підприємства
1С-Рарус: Управління проектами	1С-Рарус (Росія)		Російська розробка на платформі бухгалтерської системи «1С: Підприємство» версії 8.0. Призначена для планування, організації, координації і контролю проектних робіт і ресурсів. Типове рішення розроблене тільки засобами та методами програми «1С: Підприємство» і є додатком до компоненти «Бухгалтерський облік» програми «1С: Підприємство» версії 8.0. Управління проектами інтегрується з будь-якими конфігураціями, які використовують компоненту 1С «Бухгалтерський облік»

Джерело: складено на основі [10]

встановлювати послідовність і терміни використання обмежених ресурсів протягом усього періоду реалізації проекту, проводити динамічне регулювання термінів початку кожної роботи, здійснювати оптимальний розподіл засобів, від-

ведених на проект, за критерієм скорочення тривалості усього проекту, виконувати аналіз компромісних співвідношень між витратами і термінами виконання різноманітних робіт з урахуванням наявного резерву часу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. XII. Реформа енергетики та енергонезалежність // Програма діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова Верховної Ради України від 14.04.2016 р. № 1099-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1099-19> (дата звернення: 05.04.2019).
2. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : Розпорядження Кабінету міністрів України від 18.08.2017 р. № 605-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80> (дата звернення: 05.04.2019).
3. Лазановський П.П. Використання методу мережевого планування в операційному управлінні виробництвом книжково-журнальної продукції. Наукові записки. Економічні науки. 2016. № 2 (53). С. 205–212.
4. Сибаль Я., Іваницький І., Кадюк З. Сіткові методи планування та управління в оптимізації виробництва продукції. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія „Економіка АПК”. 2014. № 21 (1). С. 322–326.
5. Сохань В.В. Сітвові моделі оперативного управління проектами в дорожньому будівництві. Вісник Національного транспортного університету. Серія „Технічні науки”. Київ : НТУ, 2015. Вип. 1 (31). С. 499–507. URL : http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/31_1_tech_2015/499-507.pdf (дата звернення: 05.04.2019).
6. Тімінський О.Г. Алгоритм побудови календарно-сітрової моделі проекту з елементами проактивності. Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. № 4 (28). С. 31–36.
7. Економіко-математичне моделювання : зб. мат. Першої нац. наук.-метод. конф., 30 вересня – 1 жовтня 2016 р. Київ : КНЕУ, 2016. 405 с.
8. Филлиппс Д., Гарсиа-Диас А. Методы анализа сетей / пер. с англ. Е.Г. Коваленко, М.Г. Фуругяна ; под ред. Б.Г. Сушкова. Москва : Мир, 1984. 496 с.
9. Ющенко Н.Л. Математичні моделі визначення резерву часу для збалансованого розподілу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів при модернізації комунальної теплоенергетики України. Науковий вісник Полісся. Чернігів : ЧНТУ, 2016. № 2. С. 16–25. URL : <http://nvp.stu.cn.ua/ru/component/k2/item/489-yuschenko-n-l-matematichni-modeli-viznachennya-rezervu-chasu-dlya-zbalansovanogo-rozpodilu-trudovih-materialnih-i-finansovih-resursiv-pri-modernizatsiyi-komunalnoyi-teploenergetiki-ukrayini.html> (дата звернення: 05.04.2019).
10. Ющенко Н.Л. Інформаційні технології, що реалізують моделі та методи аналізу в процесі прийняття рішень щодо ресурсів і витрат при модернізації теплоенергетики в Україні. Математичне та імітаційне моделювання систем. МОДС '2017 : тези доповідей Дванадцятої міжнародної наук.-практ. конф., м. Чернігів, 26-29 червня 2017 р.). Чернігів : ЧНТУ, 2017. С. 224–232.

REFERENCES:

1. XII. Reforma enerhetyky ta enerhonezalezhnist' [Energy reform and energy independence]. Prohrama diyal'nosti Kabinetu Ministriv Ukrayiny : Postanova Verkhovnoyi Rady Ukrayiny # 1099-VIII vid 14.04.2016 r. – Program of activity of the Cabinet of Ministers of Ukraine : Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine № 1099-VIII dated 14.04.2016. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1099-19#n7>
2. Pro skhvalennya kontseptsiyi Enerhetychnoyi stratehiyi Ukrayiny na period do 2035 r. : Proekt Rozporyadzhennya Kabinetu minis-

- triv Ukrayiny [On approval of the concept of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 : Draft Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine]. Retrieved from mpe.kmu.go.ua/miniGol/control/uk/publish/article.jsessionid=AD08EE061406F1E3F3605ABE4B949A3A.app1?art_id=245068707
3. Lazanovskyy P.P. (2016). Vykorystannya metodu merezhevoho planuvannya v operatsiynomu upravlinni vyrobnytstvom knyzhkovozhurnal'noyi produktsiyi [The use of network planning in the operational management of the production of book-magazine products]. Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky – Scientific notes. Economic Sciences, no. 2 (53), pp. 205–212 (in Ukrainian).
4. Sybal' Ya., Ivanyts'kyy I. & Kadyuk Z. (2014). Sitkovi metody planuvannya ta upravlinnya v optymizatsiyi vyrobnytstva produktsiyi [Network methods of planning and management in production optimization]. Visnyk L'vivs'koho natsional'noho aharnoho universytetu. Seriya : Ekonomika APK – Visnyk of Lviv National Agrarian University. Series: Economy of agroindustrial complex, no. 21 (1), pp. 322–326 (in Ukrainian).
5. Sokhan' V.V. (2015). Sit'ovi modeli operativnoho upravlinnya proektamy v dorozhn'omu budivnytstvi [Network models of operational management of projects in road construction]. Visnik Nacional'nogo transportnogo universitetu. Seriya „Tekhnichni nauki” – Bulletin of the National Transport University. Series „Technical Sciences”, no. 1 (31), pp. 499–507. Retrieved from http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/31_1_tech_2015/499-507.pdf
6. Timins'kyy O.H. (2008). Alhorytm pobudovy kalendarnosi'ovoyi modeli proektu z elementamy proaktyvnosti [Algorithm for constructing a calendar network model of the project with elements of proactivity]. Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: Zb. nauk. pr. – Project management and production development: Collection of scientific works, no. 4 (28), pp. 31–36 (in Ukrainian).
7. Ekonomiko-matematychne modelyuvannya: zb. mat. Pershoyi nats. nauk.-metod. konf., 30 veresnya – 1 zhovtnya 2016 r. [Economic-mathematical modeling: a collection of materials of the First National Scientific and Methodological Conference, September 30 – October 1, 2016]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
8. Fyllyps D. & Harsya-Dyas A. (1984). Metody` analiza setey [Network Analysis Methods] (Kovalenko E.H. & Furuhyana, M.H., trans; B. Sushkova, ed). Moscow : Peace (in Russian).
9. Yushchenko N.L. (2016). Matematychni modeli vyznachennya rezervu chasu dlya zbalansovanoho rozpodilu trudovykh, material'nykh i finansovykh resursiv pry modernizatsiyi komunal'noyi teploenerhetyky Ukrayiny [Mathematical models to determine the reserve time a balanced distribution of manpower, material and financial resources for modernization of municipal power system of Ukraine]. Naukovyy visnyk Polissya – Scientific Bulletin of Polissya, no. 2 (6), pp. 16–25. Retrieved from <http://nvp.stu.cn.ua/ru/component/k2/item/489-yuschenko-n-l-matematichni-modeli-viznachennya-rezervu-chasu-dlya-zbalansovanogo-rozpodilu-trudovih-materialnih-i-finansovih-resursiv-pri-modernizatsiyi-komunalnoyi-teploenergetiki-ukrayini.html>
10. Yushchenko, N.L. (2017). Informatsiyi tekhnolohiyi, shcho realizovuyut' modeli ta metody analizu v protsesi pryynyattya rishen' shchodo resursiv i vytrat pry modernizatsiyi teploenerhetyky v Ukrayini [Information technologies implementing models and methods of analysis in the decision making process concerning resources and costs during the modernization of heat and power engineering in Ukraine]. Matematychno ta imitatsiyne modelyuvannya system. MODS '2017: tezy dopovidey Dvanadtsyatoyi mizhnarodnoyi nauk.-prakt. konf. – Mathematical and simulation modeling of systems. MODS '2017: theses of the reports of the Twelfth International Science Pract. Conf. Chernihiv : ChNTU (in Ukrainian).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Косарчин М.В.МАКРОЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗБАЛАНСОВАНOSTI
ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 3**Осіпова Л.В., Грицик Н.В.**

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....10

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Busarieva TetyanaPECULIARITIES OF THE AMERICAN, EUROPEAN AND ASIAN
APPROACH TO KNOWLEDGE MANAGEMENT OF TNC.....16**Гринь В.П., Кондратенко А.І.**АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ
З КРАЇНАМИ АФРИКИ У 2009–2018 РОКАХ..... 21**Коваленко Н.В., Мізюк С.Г.**МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ,
ОСНОВНІ СКЛАДНИКИ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ..... 26**Шталь Т.В., Бестужева С.В., Пестун А.П.**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....31

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бабенко К.С., Федорова Ю.В.

СТАНОВЛЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ..... 37

Борщ В.І., Крусір Т.О.

ВПЛИВ БІЗНЕС-АНГЕЛІВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....41

Бреус С.В.ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА УПРАВЛІННЯ НЕКО..... 45**Гринь В.П., Ільченко Д.А.**АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ ТА СТРУКТУРНИХ ЗМІН
У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... 53**Дука А.П.**ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....58**Загарій В.К., Ковальчук Т.Г., Синільник В.В.**

ПРІОРИТЕТНІСТЬ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....64

Мурзабулатова О.В., Курденко О.В.ОБґРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО УПРАВЛІННЯ
КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ..... 69**Подаков Є.С.**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У 2019 РОЦІ..... 75**Стрілець В.Ю.**ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ НЕПРЯМОГО ДЕРЖАВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ..... 82

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вишневська О.А.ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ..... 88**Гайда Н.В.**АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК
У КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКОЗНАВЧИХ УМОВ..... 95

Гуріна Г.С. ЗАЛЕЖНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ВІД ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	104
Даценко Г.В. МОНІТОРИНГ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	108
Ігнашкіна Т.Б., Душина Л.М. ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	115
Каліна І.І. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ.....	121
Лисак В.Ю., Семендяк В.М. СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕКРУТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	130
Майорова І.М. ВПЛИВ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА НА МОТИВАЦІЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	135
Maistrenko Olga APPLICATION OF A PRIORI RANKING METHOD FOR STUDYING THE PROSPECTS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING IN RISK ASSESSMENT.....	142
Мних О.Б. ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ: ЗАКОРДОННИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	146
Пігуль Н.Г., Винокурова Н.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	157
Podolchak Nazar, Vishka Iryna, Reverenda Natalia PECULIARITIES OF MANAGEMENT OF THE DISCONTINUITY OF INTERESTS BETWEEN THE INTERESTED PARTIES AT ENTERPRISES OF INDUSTRIAL PRODUCTION.....	164
Сітак І.Л., Мурашко І.М. СИСТЕМА РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА РЕАГУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	172
Соколюк С.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	179
Тройнікова О.М., Машошина Т.В. ОЦІНЮВАННЯ ЕНДОГЕННИХ ФАКТОРІВ З ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	184
Усов М.А., Гаврись О.О., Сусліков С.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	189
Шабатура Т.С., Петренко О.П. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	195
Шостаковська А.В. ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	201
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Куліняк І.Я., Рачинська Г.В., Цапулич А.Ю. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	206
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Комарова Н.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕОХОРОННИХ ЗАХОДІВ.....	215
Смирнова С.М., Гориславська В.В., Горгоц А.О. УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	220
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Волянська-Савчук Л.В., Конопко А.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКА У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	226

Вольська А.О., Будняк Д.М., Голуб Н.О. АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ ЛЮДЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ.....	231
Гнидок І.В., Манченко Я.С. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	236
Лапшин І.М. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДОМІНУЮЧИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	241
Павлюк Т.І., Демченко О.П. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ – СКЛАДОВА ЧАСТИНА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	246
Сьомченко В.В., Бондаренко А.Г. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	251
Хитра О.В., Поліщук Л.М. РОЛЬ АУТ-ТЕХНОЛОГІЙ У ПРИСТОСУВАННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ДО ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	256
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Бидик А.Г. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗРАЗКА В УКРАЇНІ.....	266
Борисова Л.С., Колесник О.О. СПЕЦИФІКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ.....	273
Заволока Л.О., Сіліна І.С., Колеснік Є.О. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	278
Литвинова О.М., Непран А.В., Литвинов А.І. ВАЛЮТНИЙ РИНОК В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ.....	283
Майборода О.Є., Косарева І.П., Тодика Р.В. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	289
Петрушка О.В. НАКОПИЧУВАЛЬНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ: ПРАКТИКА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....	294
Помірча О.М., Ільяшова В.В. ОСОБЛИВОСТІ ТА УМОВИ ВАЛЮТНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	299
Пономарьова О.Б., Колеснік Є.О., Сіліна І.С. КОНВЕРГЕНЦІЯ INSURTECH І ТРАДИЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ СТРАХУВАННЯ.....	305
Штефан Л.Б., Мацедонська Н.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КООРДИНАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	309
Щур Р.І. ВЛАСНІ РЕСУРСИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ОСНОВА ЇХНЬОЇ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ.....	315
Ярема Я.Р., Бей І.М. АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДО ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ.....	320
Ярема Я.Р., Джиговська Л.І. ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ.....	326
Ярошевич Н.Б., Кондрат І.Ю., Ливдар М.В. РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ.....	331
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Безкоровайна Л.В. ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОМУНАЛЬНИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	340
Гладій І.О., Даценко Г.В., Чолій Л.О. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ ВИТРАТ НА ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ УНАСЛІДОК ЗБРОЙНОГО КОНФЛІКТУ НА СХОДІ УКРАЇНИ.....	347

Пасенко Н.С., Горяєва М.С. ЗАСТОСУВАННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ В ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	351
Пилипенко Л.М., Смець З.Р. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ Й ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	359
Потійко С.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	365
Скрипник С.В. ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІВ ПОСИЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ОБЛІКУ.....	369
Тесленко Т.І. ХАРАКТЕРИСТИКА НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ПОБУДОВА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ.....	376
Тимрієнко І.Ю., Стецюк О.А., Сомик В.А. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЕС.....	381
Шевченко Л.Я., Шендригоренко М.Т. ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	388
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Гриценко К.Г., Сахно В.І. ТАКСОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ БАНКУ.....	391
Курков М.С. ЗАСОБИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ.....	397
Ющенко Н.Л. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ РОЗПОДІЛУ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ.....	404

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

2(13) 2019

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *М.А. Єфимова*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@rev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67